

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**PROPUESTA DE MEJORA DEL CONTROL FINANCIERO,
MEDIANTE LA UTILIZACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO ERP
E-TRADE, CASO: CATERING INDUSTRIAL, SERVICIOS DE
ALIMENTACIÓN EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIO PARA LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL**

CAROLINA CONTRERAS PAREDES
DIRECTOR: ING DIEGO SERRANO

QUITO, NOVIEMBRE 2014

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primeramente a Dios por darme la perseverancia para realizar el presente trabajo, a mis padres, hermanos y familia en general por todo el soporte brindado durante la realización de este trabajo de titulación, al Ing. Diego Serrano por su colaboración otorgándome sus conocimientos y ayuda en la elaboración del trabajo. A la empresa Catering Industrial y al Sr. Fausto Miranda por la contribución en la entrega de documentos para la facilidad del trabajo. Y a la empresa 3i Software por permitirme realizar el presente trabajo utilizando toda la información correspondiente al ERP propuesto.

INDICE

INTRODUCCIÓN, 5

1. CATERING INDUSTRIAL, 6

- 1.1 HISTORIA, 6
- 1.2 SITUACIÓN ACTUAL, 9
- 1.3 CLIENTES, 11

2. SITUACIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA, 13

- 2.1 POLÍTICAS, 13
 - 2.1.1 Compras, 13
 - 2.1.2 Inventarios, 16
 - 2.1.3 Producción, 18
 - 2.1.4 Ventas, 19
 - 2.1.5 Contabilidad, 20
 - 2.1.6 Rol de pagos, 21
 - 2.1.7 General, 22
- 2.2 PROCEDIMIENTOS ACTUALES, 22
 - 2.2.1 Compras, 23
 - 2.2.2 Orden de gasto, 24
 - 2.2.3 Transferencia entre bodegas, 25
 - 2.2.4 Baja de inventarios, 27
 - 2.2.5 Ventas, 28
 - 2.2.6 Producción, 29
- 2.3 ESTADOS FINANCIEROS, 31

3. PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN, 33

- 3.1 E-TRADE, 33
 - 3.1.1 Definición, 33

3.1.2	Características,	34
3.1.3	Costo de implementación y mantenimiento,	39
3.1.4	Tiempo de implementación,	41
3.1.5	Personal involucrado,	44
3.2	ESTUDIO DE IMPLEMENTACIÓN,	45
3.2.1	Definición de centros de costo,	46
3.2.2	Plan de cuentas,	48
3.2.3	Listado de bancos,	50
3.2.4	Transacciones contables,	51
3.2.5	Listado de bodegas,	52
3.2.6	Usuarios,	53
3.2.7	Listado de proveedores,	54
3.2.8	Definición de notas de crédito en compras y ventas,	55
3.2.9	Catálogo de gastos,	56
3.2.10	Presupuestos,	57
3.2.11	Listado de productos,	58
3.2.12	Listado de clientes,	63
3.2.13	Listado de servicios,	64
3.2.14	Cuentas por pagar y cuentas por cobrar,	65
3.3	LEVANTAMIENTO DE LOS DATOS DEPURADOS AL SISTEMA,	66
3.4	CAPACITACIÓN A USUARIOS FINALES,	66
4.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES,	74
4.1	CONCLUSIONES,	74
4.2	RECOMENDACIONES,	75
BIBLIOGRAFÍA,		77
ANEXOS,		80

INTRODUCCION

En el mundo moderno todas las empresas tienen la opción de introducir la tecnología a sus métodos de trabajo diarios, con el fin de que esta nueva tecnología ayude a la compañía a optimizar sus tareas cotidianas.

La utilización de los sistemas de gestión de la información ERP es una de las herramientas que ofrece la tecnología para el control de las empresas en cada una de las áreas que este maneje. Estos sistemas mantienen procedimientos estándares y hacen que la empresa que los implementa respete dichos procesos con el fin de conservar un orden y hacer trabajar a la empresa de manera adecuada.

El presente trabajo de titulación tiene como propósito plantear la mejora del control financiero mediante la utilización del sistema financiero ERP e-Trade en la empresa Catering Industrial que brinda servicios de alimentación en el Distrito Metropolitano de Quito, con el fin de proporcionar una solución adecuada a la empresa, ayudándola a cumplir sus objetivos ya que este sistema financiero obliga a establecer procedimientos y a manejar la administración financiera con controles adecuados para alcanzar una buen manejo de esta.

1. “CATERING INDUSTRIAL”

1.1 HISTORIA

Catering Industrial es una empresa dedicada a brindar servicios de alimentación en el Distrito Metropolitano de Quito y en ciertos lugares de la ciudad de Guayaquil.

Fausto Miranda Lara, gerente y propietario de Catering Industrial, comenzó la visión de crear su propio negocio cuando tenía 19 años de edad al sacar su Registro Único de Contribuyente (RUC), lo cual le habilitó para comenzar con sus expectativas.

El Señor Miranda, estudió administración hotelera en la universidad, pero siempre ha tenido una visión financiera. Su visión de “*Invertir para ganar*” le ha ayudado a que su negocio crezca moderadamente; y gracias al esfuerzo y dedicación que Miranda ha tenido en el trabajo, ha conseguido grandes contratos con empresas reconocidas, lo que le ha ayudado a progresar en su empresa.

Fausto Miranda abrió su primer negocio en el año 1995, el cual consistía en la venta de sándwiches en un pequeño kiosco ubicado en la calle Robles en la ciudad de Quito.

Continuando con su visión empresarial y manteniendo contactos con amigos chefs de la universidad, Miranda decidió ofrecer servicios de alimentación a diferentes lugares de trabajo. Su primer contrato fue con la Universidad Andina Simón Bolívar, el cual se realizó mediante sociedad con un amigo.

En los siguientes años, continuando como persona natural, Miranda crea la empresa Catering Industrial, con la cual consigue contratos con diferentes empresas de la ciudad de Quito. Catering Industrial firmó contratos de servicios de alimentación con clientes como el bar del Estadio de Liga Deportiva Universitaria, bar del Coliseo Rumiñahui específicamente para eventos en dicho coliseo, Holding Dine, empresas públicas, entre otras.

Holding Dine, el contrato más grande que obtuvo Catering Industrial, ayudó a Miranda a ganar experiencia en el negocio, ya que con este no creció únicamente en conocimiento sino, también, físicamente.

La empresa, Holding Dine, prestaba sus instalaciones de cocina para la realización de las comidas diarias. Al ser un lugar espacioso, Catering Industrial utilizaba las mismas instalaciones para la producción de platos, no solo para Holding Dine, sino, también, para contratos con diferentes empresas.

Al finalizar el contrato con Holding Dine, Catering Industrial comenzó a invertir en infraestructura para su negocio, es decir, pasó de tener un kiosco de sándwiches a una planta amplia con maquinaria industrial para poder producir los alimentos con facilidad.

Para esta inversión, la empresa arrendó un local en el cual se mantienen actualmente, pero se han ampliado, en este mismo, en varias ocasiones. La capacidad de la planta de producción es para la realización de 3000 comidas diarias.

Al igual que amplió su infraestructura, aumentó el personal de la empresa, entre chefs, ayudantes y personas en la administración. Catering Industrial llegó a contar con un personal de 60 personas dedicadas especialmente a la producción de la comida.

En el transcurso de la historia de Catering Industrial se le han presentado algunos problemas para su propietario. Su principal problema es la satisfacción al cliente, ya que al ser una empresa que ofrece platos de comida diaria, y las personas al tener gustos y preferencias diferentes, le es difícil tener una satisfacción por parte del cliente del 100%. Igualmente al conformar la empresa se necesitaron de varios permisos de salud y trámites, los cuales se demoraron alrededor de 6 meses en otorgarlos, con lo que se retrasó la apertura de la planta.

Otro gran problema que ha tenido la empresa es su rotación de personal, ya que el porcentaje de este es alto. “Al ser un trabajo fuerte y bajo presión, el personal de cocina muchas veces se cansa o falta demasiado a sus actividades diarias; por lo que, se toma la decisión de despedirlos y contratar gente nueva.” Según Mercedes de Miranda, jefa de recurso humanos de Catering Industrial.

El mayor problema que presentaba la empresa es de liquidez ya que muchas veces los contratos se extendían a un periodo de paga de 60 a 90 días, lo que ocasionaba problemas con los proveedores, porque muchos de ellos tienen políticas de no despachar si el cliente no ha pagado en la fecha pactada; con lo que obliga a la empresa a buscar nuevos proveedores, los cuales son diferentes y buenos pero no tienen la misma calidad que el proveedor inicial. Igualmente el alza de costos afecta mucho a Catering Industrial, ya que en varias ocasiones se finiquitan contratos pero el costo de los alimentos sube considerablemente obteniendo una utilidad baja para la empresa.

A pesar de los problemas que se presentaron y se presentan para la empresa, su gerente y propietario, Fausto Miranda, no ha dejado de continuar construyendo su empresa; ya que en el transcurso de los años, el negocio, le ha proporcionado experiencia y crecimiento personal, e igualmente se han obtenido grandes resultados gracias a su instinto y las decisiones que ha venido tomando para el bien de la empresa.

1.2 SITUACIÓN ACTUAL

Actualmente, Catering Industrial, atraviesa por una “*Crisis fuerte*” según el personal administrativo, ya que al concluir con los contratos de las empresas públicas, la empresa tuvo que recurrir a medidas como la baja en los precios de un plato de comida. Lo que anteriormente costaba \$4.00 dólares un plato, actualmente cuesta \$3.50 dólares.

Gracias a la pérdida de clientes y a los altos gastos que la planta genera, Catering Industrial se ha visto obligado a reducir su personal; de 60 personas entre cocina y administrativos que tenían, se despidieron alrededor de 30, ya que no se contaba con el presupuesto para el pago de su sueldo.

Al reducirse la cartera de la empresa, el personal administrativo, tomó la decisión del despido de varios empleado como una salida rápida para que la empresa tenga una utilidad mayor y no obtenga perdidas anualmente. Estas decisiones no fueron tomadas a base de resultados que obtiene Catering Industrial, más bien son medidas drásticas que Miranda y su esposa han considerado para mantenerse en el mercado.

En el área administrativa de Catering Industrial, actualmente no se cuenta con un sistema contable que ayude a la toma de decisiones de la empresa, es decir, la empresa trabaja en programas como Microsoft Excel y Microsoft Word, los cuales son comúnmente utilizados por las personas, para llevar la parte contable de ingresos y gastos. Al únicamente conocer sus ventas y egresos, Catering Industrial, no conoce con claridad el costo de producción exacto de cada uno de sus platos, en otras palabras, desconoce qué plato tiene un costo mayor de producción y qué plato genera mayores utilidades. Al no conocer estos valores, las decisiones de la empresa se ven obligadas a ser tomadas únicamente como una salida fácil.

Aunque Catering Industrial actualmente vive un periodo de crisis, su propietario, el Señor Fausto Miranda, no pierde la visión de crecimiento de su negocio. Miranda, para un futuro, tiene pensado abrir nuevos comedores cerca de las instituciones públicas, nuevos restaurantes ofreciendo menús ejecutivos a la parrilla, la compra de restaurantes renombrados, entre otros, con el fin de hacer de Catering Industrial una marca reconocida en el mercado ecuatoriano.

1.3 CLIENTES

Durante el transcurso de la historia de Catering Industrial, la empresa ha tenido diferentes clases de clientes, tanto en el sector privado como el público.

En un principio, la mayoría de sus clientes se obtenían gracias a las diferentes recomendaciones de las amistades que tiene su propietario, como en el bar del Coliseo Rumiñahui o el bar del Estadio de Liga Deportiva Universitaria de Quito. También han llegado a sus clientes por comunicados que las diferentes empresas publican con el fin de encontrar el mejor servicio de alimentación para su empresa. Algunos de los contratos que obtuvieron gracias a estos comunicados fueron la Universidad Andina Simón Bolívar y Holding Dine.

Pero Catering Industrial actualmente, también se basa en compras públicas y subasta inversa para conseguir a sus clientes, en donde ofrecen sus servicios compitiendo con empresas de su mismo giro de negocio, que en varias ocasiones bajan sus precios

considerablemente para ser seleccionadas. Los contratos que Catering Industrial ha conseguido gracias a estas dos opciones son con el Estado, en su mayoría.

En el transcurso de vida de la empresa hasta la actualidad, Catering Industrial ha tenido un total de 30 clientes con montos mayores a los \$10,000.00 dólares en cada contrato. (Anexo 1)

Catering Industrial a sus clientes no ofrece ningún tipo de descuento ni plan comercial por un monto específico, a menos que su gerente lo autorice, que normalmente no sucede. El precio pactado en el contrato se debe a la cantidad de platos que el cliente demande, y la forma de pago normalmente se negocia a crédito con el cliente.

Muchas veces la forma de pago pactada con el cliente no se cumple, ya que este no otorga el pago en la fecha estipulada y un contrato de 60 días plazo puede convertirse en 90 días plazo; lo que ocasiona problemas a la empresa en la parte de liquidez. Catering Industrial al no tener el pago en las fechas previstas, no puede emplearlo en los proveedores, por lo que, muchos de ellos, no despachan los alimentos haciendo que Catering Industrial busque nuevos proveedores de calidad menor a la normal.

A pesar de los problemas que se presentan con ciertos clientes, Catering Industrial siempre busca lo mejor para ellos, para esto ofrece productos de calidad y comidas variadas cada día para que la satisfacción de sus clientes crezca y estos se conviertan en fieles a la empresa.

2. SITUACIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

2.1 POLÍTICAS

Toda empresa debe tener políticas establecidas, las cuales guiaran a los empleados y demás involucrados de la empresa a conseguir los objetivos propuestos por esta. Estas políticas deben ser simples, fáciles y comprensibles, deben ajustarse a las necesidades de la empresa y ayudan a controlar los diferentes procedimientos que esta realiza.

En la empresa Catering Industrial se definirá nuevas políticas, si es necesario, para los diferentes procedimientos que realiza la empresa. Para esto se debe conocer el manejo de la empresa ante sus operaciones de compras, inventarios, producción, ventas, contabilidad, rol de pagos, y general de la empresa.

2.1.1 Compras

Catering Industrial tiene políticas de compra de productos establecidas, ya que al ser una empresa que maneja alimentos, los menús que ofrecen deben realizarse con anticipación y sus alimentos no se pueden mantener por mucho tiempo en inventario.

Al ofrecer menús variados a sus clientes, Catering Industrial tiene la política de realizar compras de materia prima una vez por semana en el caso de cárnicos y dos veces por semana en el caso de legumbres; esto con el propósito de que al final de cada semana no tenga inventario que se pueda dañar o que deba desechar.

Para la selección de proveedores, Catering Industrial se basa en que estos cuenten con condiciones de calidad y que tengan una marca reconocida en el mercado; igualmente observan que el producto llegue de buena calidad y apariencia al momento de recibirlo, y realizan un chequeo diario con el fin de conocer si el producto se daña rápidamente o si este es duradero.

En cuanto al pago a sus proveedores, Catering Industrial, tiene políticas con ellos dependiendo del contrato que hayan firmado, ya que muchas veces estos tienen diferentes modalidades según el proveedor.

Normalmente, la empresa intenta negociar con sus proveedores créditos de 45 días protegiéndose de esta manera, debido a que sus clientes tardan en cancelar las cuentas en un periodo de 30 días. Estas negociaciones se realizan comúnmente con proveedores de legumbres, ya que con marcas reconocidas como Pronaca o Coca Cola, que tienen sus políticas establecidas, la empresa se apega a las condiciones de crédito que estas manejan.

Para las políticas de retenciones, la empresa contrata a un contador externo una vez al mes, el cual retira los papeles correspondientes y los entrega una vez realizado su trabajo, en estas se encuentran las retenciones que Catering Industrial

realiza a sus proveedores. Al ser clientes fieles de ellos y mantener un nivel de confianza elevado, la retenciones se entregan a los proveedores una vez recuperadas del contador contratado.

Catering Industrial, al igual que otras empresas, realiza presupuestos, los cuales se basan en la capacidad de producción de la planta; es decir si la capacidad de producción de la planta es de 1000 comidas diarias, los contratos que se firman deben ser superiores a las 600 comidas diarias. Por esta razón, si se cancela o se termina un contrato de 100 comidas, necesariamente deben buscar nuevos clientes para recuperar el dinero que pueden llegar a perder.

En base a los costos fijos de la empresa, sus propietarios los han ligado al número de comidas que tengan al día, ya que todos los platos de comida tienen el mismo precio, los costos se relacionan con estos.

Muchas veces se presentan diferentes eventualidades al año como son San Valentín, día de la madre, festejos de las empresas contratantes, entre otros, que Catering Industrial debe estar preparado para complacer con más platos de comida, lo cual produce una utilidad extra para la empresa. Para esto, Catering Industrial debe conocer y presupuestar dependiendo del mes, la cantidad de comida a comprar para satisfacer a sus clientes.

2.1.2 Inventarios

Catering Industrial al ser una empresa que brinda servicios de alimentación, no maneja cantidades de stock mínimo ni máximo, ya que su política se basa en que toda materia prima que ingresa es procesada y transformada en el producto final, en este caso los platos de comida diarios.

Para esto, la empresa tiene como norma que el menú que se realiza es para todos sus clientes, es decir, ninguno de ellos tiene la posibilidad de cambiar un plato del día por otro; ya que con esto, Catering Industrial, se asegura que toda la materia prima comprada sea utilizada.

Igualmente, la empresa tiene como política establecida que no se recibe ningún producto de sus proveedores si este no tiene una factura, ya que se pueden producir problemas futuros si el bodeguero recibe cualquier producto que no haya sido aprobado previamente.

Durante la recepción del producto, con su factura correspondiente, el bodeguero tiene la norma de realizar un control de calidad del producto, es decir revisar que este esté correcto y que la cantidad física sea la misma que la cantidad requerida. Si la cantidad del producto es diferente, el bodeguero debe informar a la administración para que se realice el proceso correspondiente.

Al igual que el bodeguero de la empresa, el cocinero tiene la pauta de entregar un reporte de la cantidad de platos al administrador, para que estos a su vez lleguen al

cliente. Este control lo realizan con el fin de conocer cuántos platos exactamente salen de la cocina, los cuales deben ser la misma cantidad que llegan a la puerta del cliente. (Anexo 2)

Para que el control del inventario sea correcto, en la entrega del producto a los clientes, los administradores deben registrar la cantidad entregada en una hoja de despacho, con el fin de no tener malos entendidos en un futuro. (Anexo 3)

En cuanto al personal de cocina y limpieza, las políticas de la empresa se basan claramente en manejar limpiamente cada uno de los productos que realizan. Para esto, el personal cuenta con varios uniformes como lo estipula el reglamento de la Buena Práctica de Manufactura (BPM) a las cuales se basan; en donde indica que:

El personal de la planta debe contar con uniformes adecuados a las operaciones a realizar:

- a) Delantales o vestimenta, que permitan visualizar fácilmente su limpieza;
- b) Cuando sea necesario, otros accesorios como guantes, botas, gorros, mascarillas, limpios y en buen estado; y,
- c) El calzado debe ser cerrado y cuando se requiera, deberá ser antideslizante e impermeable. (art. 13, p.12)

Por esta razón, Catering Industrial entrega a cada uno de sus empleados uniformes etiquetados para cada día, al igual que botas, gorros, chaquetas, delantales, entre otros., los cuales se les entrega cada cierto tiempo unos nuevos para reemplazar a los otros.

Ya que la maquinaria también es parte del equipo de trabajo, la empresa cuenta con políticas de limpieza para esta, como la revisión de la temperatura de los

cuartos fríos ya que deben hacerla diaria para que los alimentos no se dañen, igualmente, cada 45 días contratan a un técnico que dé mantenimiento a estos cuartos y a las cocinas.

Para los empleados de cocina, Catering Industrial indica que todas las semanas deben realizar una limpieza cautelosa de todas las áreas de la planta en la cual se encuentran los alimentos, con el fin de mantener la limpieza como principal punto en la empresa.

2.1.3 Producción

En el área de producción, al igual que en las diferentes áreas de la empresa, existen políticas formadas como es el preparar el menú una vez por semana para todos los clientes; esta debe ser la misma para cada uno de ellos.

Al utilizar el mismo menú para todos los clientes, Catering Industrial se basa en recetas estándares en las cuales la cantidad del producto está cuantificado, para que el personal de cocina conozca y realice exactamente el mismo para un cliente como para otro.

Durante el proceso de producción, el personal de cocina debe realizar y entregar a la administración de la empresa hojas de control de los productos, en las cuales debe detallar claramente la cantidad del producto utilizada y la cantidad sobrante.

(Anexo 4)

De la misma manera, cocina debe proporcionar hojas en las que consten el proceso de producción realizado, es decir el detalle del plato, la cantidad que se utilizó, si

existiesen observaciones y los responsables de este proceso con el fin de mantener un control de cada una de las orden de producción que se realice en la planta. (Anexo 5)

2.1.4 Ventas

Al igual que para sus proveedores, Catering Industrial se basa en diferentes características para calificar a cada uno de sus clientes con el fin de conocer con cuales puede trabajar correctamente y continuar con el contrato, y con cuales mantiene una relación difícil y decida no renovar el contrato en un futuro.

Para esta calificación de clientes, la empresa considera si este es puntual en sus pagos, si es un cliente conflictivo, y como es la relación cliente – proveedor que tiene. Estos son parámetros que Catering Industrial considera para la calificarlos.

De la misma manera, en los contratos realizados con los clientes se estipula que el crédito otorgado por la empresa es de 8 a 15 días una vez emitida la factura.

Catering Industrial al contratar un contador externo tiene como norma que la emisión de todas sus facturas a los clientes es una vez al mes con un reporte diario de la cantidad del producto entregada. Estas facturas son unificadas, es decir, la empresa factura una vez al mes por todos los días que se entregó el servicio; y se las debe entregar a sus clientes únicamente un día específico que la empresa, Catering Industrial, seleccione y de igual manera les informa a sus compradores el día de entrega. (Anexo 6)

Al ser una empresa con poco personal administrativo y obtener únicamente contratos con empresas públicas, no posee vendedores ya que únicamente el propietario de la empresa se encarga de las ventas. De ser el caso de requerir clientes de empresas privadas, Catering Industrial tiene la política de entregar un porcentaje de comisión sobre la venta al vendedor que la haya realizado; asimismo evaluarán la productividad de estos y tomarán decisiones dependiendo del resultado que arrojen su evaluación.

2.1.5 Contabilidad

Catering Industrial como políticas en el área contable tiene que cada año deben emitir estados financieros al SRI, ya que este, según la ley, afirma que:

Que el artículo 40 de la Ley de Régimen Tributario Interno dispone que las declaraciones del Impuesto a la Renta serán presentadas anualmente, por los sujetos pasivos en los lugares y fechas determinados por su reglamento de aplicación. (Cámara de Industrias y Producción 2013, pg1)

A parte de emitir estados financieros anuales, la empresa tiene como política sacarlos mensualmente con el fin de realizar proyecciones para tomar decisiones en los meses futuros.

Para la declaración de impuestos, Catering Industrial, no tiene una política establecida. Es por eso que, al tener un contador externo, se realiza la declaración el último día según la tabla y el RUC del dueño; se realiza el pago de impuestos el día que es y no con anticipación.

2.1.6 Rol de pagos

Para el recurso humano de la empresa, Catering Industrial, toma en consideración los permisos que sus empleados puedan requerir dependiendo de las circunstancias que presenten. Estos permisos son otorgados si el empleado lo solicita con anticipación con la condición de que el trabajo sea recuperado, es decir que cumpla con las horas de trabajo establecidas en el contrato.

El control de asistencia del personal es importante para la empresa ya que con esto se conoce las horas trabajadas y la productividad del personal. Para esto, Catering Industrial mantiene hojas de asistencia, hojas de horas de ingreso y hojas de calificación de los recursos que utiliza el empleado. (Anexo 7 y 8)

Para realizar una evaluación del personal, los administradores toman en cuenta los siguientes aspectos del empleado: puntualidad, desempeño en el trabajo que realiza, limpieza de su puesto de trabajo e higiene del empleado, atención correcta al cliente, y colaboración con sus compañeros. Estos aspectos ayudan a determinar la productividad del empleado y si este es acreedor a un aumento de sueldo.

Al igual que la empresa controla la asistencia y otros parámetros de los empleados para un aumento de sueldo, por ejemplo; esta también controla cada uno de los llamados de atención que el personal llegue a tener. Estos llamados de atención

son registrados y acumulados para que en un futuro, si se desea tomar una decisión sobre el empleado, también se tomen en cuenta.

2.1.7 General

Al ser una empresa conformada por los propietarios de esta en el área administrativa, todo el personal tiene el conocimiento de que para realizar algún requerimiento, ya sea en bodega, cocina o atención al cliente, estos deben informar a los administradores con el fin de que ellos tengan en cuenta cada una de las actividades que se realiza en la empresa. Igualmente ellos conocen que se les monitorea constantemente ya que la limpieza del local e higiene del personal es importante para brindar un buen servicio a cada uno de sus clientes.

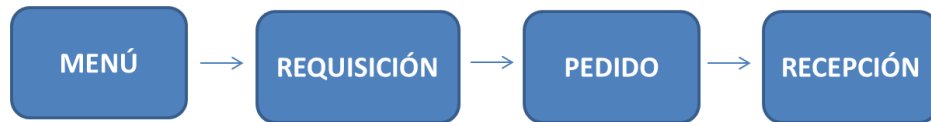
2.2 PROCEDIMIENTOS ACTUALES

Los procedimientos son un conjunto de acciones que se realiza para llegar a conseguir un objetivo en común. Para una empresa, los procedimientos son pasos por los cuales cada una de las personas se basa para realizar sus actividades.

Catering Industrial, cuenta con ciertos procedimientos que se han establecido en la empresa en sus diferentes áreas. Se debe analizar cada uno de los siguientes procedimientos para conocer si estos deben cambiar o mantenerse dependiendo del manejo del ERP.

2.2.1 Compras

Para el área de compras, Catering Industrial tiene su procedimiento establecido, el cual cuenta con los siguientes pasos que realizan diferentes personas de la empresa:



(Catering Industrial 2010, pg.6)

En el paso Menú, el chef procede a realizar la elaboración de la carta para todo el mes, es decir prepara cada uno de los platos que se ofrecerá a los clientes por igual. De igual manera, se realiza una lista de los productos que se deben comprar para realizar estos platos.

Siguiendo con el procedimiento, en la requisición de los insumos de compra se consolidan cada uno de los productos necesarios para la realización del menú. En estos se incluyen los productos que necesita el área de producción en cuanto a la limpieza de la cocina y las bodegas.

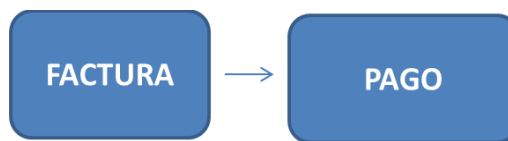
La siguiente actividad a realizar es el pedido. En este paso, Catering Industrial se comunica con cada uno de sus proveedores para solicitar los productos que requieren. Igualmente, negocian el precio de estos con su proveedor hasta llegar a un acuerdo.

Como último paso de este proceso de compra se encuentra la recepción; en donde cada uno de los proveedores envía los productos solicitados a Catering Industrial, el bodeguero los revisa con la requisición realizada, los recibe y almacena en las bodegas correspondientes.

2.2.2 Orden de Gasto

A una orden de gasto en la empresa se lo considera a todo consumo que esta utilice y que no esté involucrado en el proceso de producción. En el caso de Catering Industrial, cada venta que realice cada uno de sus contratos paga sus propios gastos, es decir que los gastos incurridos en el contrato son solventados por las ventas que este tenga.

Para esto, el proceso establecido por la empresa para el pago de estas órdenes es el siguiente:



(Entrevista Fausto Miranda, 2014)

Este proceso se basa en dos simple pasos en donde la factura del gasto como agua, luz, teléfono, internet, entre otros., llega a la administración de Catering Industrial, en donde se registra en el punto de venta que se ha realizado el gasto y con el ingreso de las ventas de este, se realiza el pago correspondiente.

El pago de estas órdenes de gasto se realiza únicamente con la factura registrada por la administración de la empresa.

2.2.3 Transferencias entre Bodegas

Se denomina transferencias entre bodegas al paso de materia prima u otros productos de la bodega principal a cada una de las sucursales. En el caso de Catering Industrial, la transferencia de bodegas se realiza únicamente cuando estas tienen requisiciones de productos de limpieza, mantelería y productos terminados, ya que el proceso productivo se realiza exclusivamente en la bodega principal (planta) y de esta se despacha a las secundarias, que en este caso serían los comedores de los clientes.

Para el proceso de transferencias entre bodegas de productos de limpieza y mantelería, Catering Industrial realiza lo siguiente:



(Entrevista Fausto Miranda, 2014)

El proceso comienza con el detalle de la requisición de todos los productos que cada una de las bodegas secundarias tenga. Esta requisición se debe realizar a la bodega principal, la cual las consolida y desarrolla una lista que es enviada a la administración de la empresa.

Una vez con la requisición en la administración, el personal de compras realiza el pedido llamando a cada uno de los proveedores que se necesite para ejecutar la compra de los productos necesarios. Negociado el precio al cual se adquirirá los productos, la empresa espera la entrega de estos.

Al momento que los proveedores llegan con el pedido realizado, el bodeguero de Catering Industrial lo recibe y revisa que la requisición realizada sea igual al pedido a recibir. Únicamente si estos coinciden se toma los productos y se separan según la requisición de cada bodega secundaria para posteriormente entregarlos.

Para el proceso de productos terminados, Catering Industrial realiza lo siguiente:



(Entrevista Fausto Miranda, 2014)

Este procedimiento es diferente a la transferencia entre bodegas de productos de limpieza y otros, ya que cada uno de los platos no se produce en las bodegas secundarias. Por esto, una vez terminada la producción de cada uno de los platos de comida, el cocinero entrega al administrador con una hoja de despacho de respaldo de la cantidad de platos a despachar a las bodegas.

Entregado el producto terminado al administrador, este lo traslada a los respectivos clientes, en el cual la persona encargada de ellos los cuenta, recibe y procede a servir al cliente.

2.2.4 Baja de Inventarios

El procedimiento de baja de inventarios en Catering Industrial no es frecuente, ya que la política de empresa establece que la materia prima necesaria para la producción se debe comprar semanalmente, por lo que no existe gran cantidad de producto que se dañe o caduque.

Igualmente es necesario conocer este procedimiento puesto que es de importancia para la implementación del ERP e-Trade. Por esta razón, Catering Industrial tiene como proceso de baja de inventarios el siguiente:



(Entrevista Fausto Miranda, 2014)

Para dar de baja un producto el cocinero o bodeguero comunica que el producto hay que desecharlo, ya sea este por diferentes razones como caducidad o daño que exista. Una vez que se informa el estado del producto a desechar, el bodeguero debe pesarlo y registrar su cantidad en la hoja de producto con el fin de que exista un registro claro de porque existe menor cantidad de dicho producto. Igualmente, al momento de pesarlo, el administrador revisa el estado del insumo y procede a desecharlo.

Desecho el producto, se realiza la nueva requisición de compra para sustituir el producto desechado por uno nuevo y en buen estado.

2.2.5 Ventas

El procedimiento de venta es de vital importancia para todas las empresas. En el caso de Catering Industrial, las ventas se realizan por medio del concurso de compras públicas, ya que la empresa tiene como clientes importantes y prioritarios al sector público.

Este procedimiento se basa de las siguientes actividades:



(Entrevista Fausto Miranda, 2014)

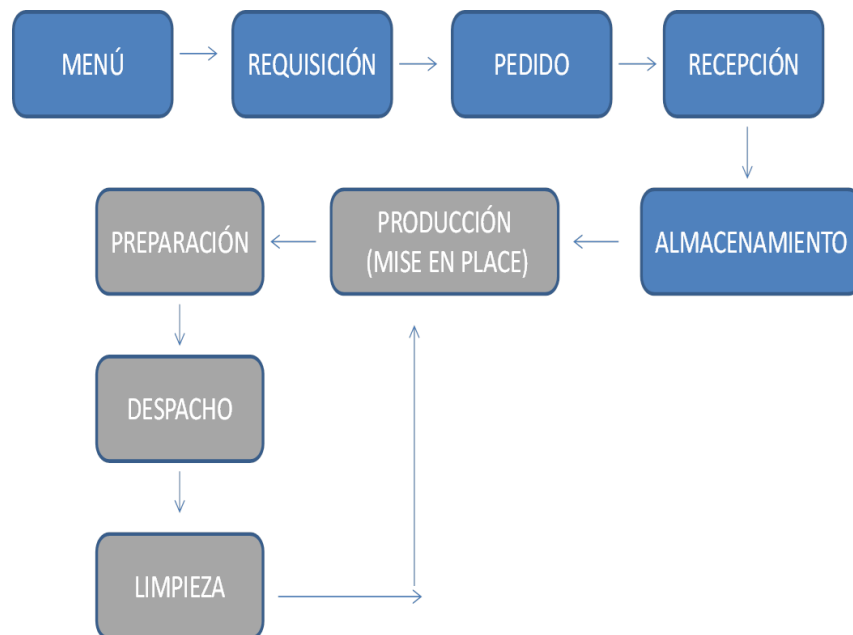
Como primera actividad del proceso de venta se encuentra las compras públicas, en donde Catering Industrial coloca su oferta en este portal; el cual tiene como finalidad presentar los servicios que se realiza, para que el cliente final elija la oferta más conveniente entre algunos concursantes.

Si Catering Industrial sale seleccionado por la empresa contratante, se procede a realizar las negociaciones correspondientes en el contrato, el cual es firmado por un año estableciendo las formas de pago y otras políticas. Una vez firmado el contrato, la venta ha sido realizada y la empresa comienza a realizar sus actividades diarias y se dedica a la atención al cliente.

2.2.6 Producción

La producción es el proceso en donde toda la materia prima es transformada en producto terminado. Al ser Catering Industrial una empresa dedicada al brindar servicios de alimentación, este proceso es esencial en su negocio.

El procedimiento comienza con una requisición de compra, en el cual se realiza las mismas actividades que en el proceso de compra descrito anteriormente. Pero de igual manera existen aún más actividades las cuales se detalla a continuación:



(Catering Industrial 2010, pg.6)

Después de firmado el contrato, elaborado el menú para un mes y de realizar la requisición de la materia prima a utilizarse en el plato de comida, recibirla y almacenar el producto en su bodega principal, ubicándolos en cada uno de sus puntos dependiendo de la clase de producto que sea; Catering Industrial, procede al

proceso de producción en el cual es donde inicia la elaboración de cada uno de los platos propuestos anteriormente. Estos platos contienen sopa, plato fuerte, guarnición, ensalada, jugo y postre, donde el personal de cocina los prepara según las recetas otorgadas por los administradores o en algunos casos diseñados por el chef.

Para realizar la producción de los platos de comida, el administrador lanza una orden de producción y la escribe en la hoja de orden de producción en la cual se debe detallar el plato a realizar, la cantidad utilizada para la elaboración de esta, la cantidad sobrante si fuera el caso, observaciones si estas existiesen y la persona responsable de cada una de las ordenes de producción que se realicen.

Una vez terminada la preparación de los platos de comida, el cocinero los cuenta y los registra en una hoja de salida. Realizado esto, el producto terminado pasa al administrador el cual lo dirige a las bodegas secundarias, es decir a las cocinas de los clientes donde se registra en la hoja de despacho la entrega de los platos realizados. Terminada esta actividad, el personal de Catering Industrial que se encuentra en los locales de los clientes, procede a servir los alimentos.

El último paso de este proceso de producción es la limpieza de la planta, en este paso el personal encargado se dedica a la lavado de cada uno de los artículos utilizados en la producción, de igual manera se limpia el local para que al siguiente día se pueda realizar las actividades normalmente con una higiene adecuada.

2.3 ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros son resúmenes del estado actual o a determinada fecha de la empresa, es decir, en estos se pueden encontrar los activos y pasivos que se tiene para en un futuro tomar mejores decisiones que ayuden a crecer continuamente a la empresa.

“El objetivo de los estados financieros es suministrar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil para esos usuarios al tomar decisiones económicas.” (Superintendencia de Compañías, 2012, pg3).

Catering Industrial, al ser una persona natural obligada a llevar contabilidad, debe presentar sus balances cada año en el SRI en el formulario 102 de la declaración de Impuesto a la Renta la fecha determinada como lo estipula la ley del Ecuador. En este se debe detallar el monto total de cada grupo de activos, pasivos y patrimonio que tiene la empresa, al igual que sus ingresos, costos, gastos y utilidad que ha tenido en el transcurso del año. (Anexo 9)

Esta información no beneficia únicamente al SRI, sino, también a Catering Industrial ya que al emitir balances, Fausto Miranda, su propietario, puede tomar varias decisiones como de nuevos contratos o ampliación de la planta en un futuro.

Ya que una de las políticas de la empresa es la emisión de balances mensual para conocer el estado de la empresa, muchas veces estos no se pueden emitir a tiempo ya que al contratar un contador externo y tener que esperar varios días para que este desarrolle su

trabajo, los balances pueden ser recibidos en días posteriores a los primeros de cada mes, dando dificultad en la toma de decisiones.

Igualmente, la empresa cuenta con un plan de cuentas estructurado por el contador, lo que en algunos casos es arduo el trabajo de colocar las cifras de números de cuentas en el formulario 102 del SRI, ya que no existen las mismas cuentas en ambas partes.

3. PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN

3.1 E-TRADE

3.1.1 Definición

E-Trade es un sistema de planificación de recursos empresariales, ERP (Enterprise Resource Planning) desarrollado por la empresa 3i Software con el fin de ayudar a las empresas en el manejo de su información, así como de los procesos que involucra, para una mejor toma de decisiones.

“El propósito fundamental de un ERP es otorgar apoyo a los clientes del negocio, tiempos rápidos de respuesta a sus problemas así como un eficiente manejo de información que permita la toma de decisiones y una disminución de los costos totales de operación.” (**Abast Solutions, sf.**)

Este ERP maneja completamente desde la compra de insumos, a la producción de estos, terminando en la venta, y siempre contando con la contabilidad necesaria en cada uno de los pasos a realizar; es decir opera un negocio completo ayudando en la facilidad de operarlo para los usuarios y disminuyendo el tiempo en los procesos que se realicen.

E-Trade es utilizado actualmente por algunas empresas conocidas en el mercado ecuatoriano como son Sports Planet, Sports Bar Guayaquil, Andean Passion, Eurotools, Válvulas del Pacífico, entre otros., brindando satisfacción a cada uno de ellos y ayudando a que su trabajo diario sea productivo y optimo en tiempos.

3.1.2 Características

El ERP e-Trade es un sistema amigable para los usuarios que lo operen, ya que cada uno de sus módulos son de fácil entendimiento.

Este sistema de planificación de recursos empresariales cuenta con las siguientes características que ayudan de mejor manera al cliente:

- E-Trade asigna un perfil y otorga una clave para cada uno de los usuarios que deban operar el sistema.
- Cuenta con replicación automática de todos los datos del sistema a todos los locales de la empresa en poseerlo.
- Cada vez que exista una nueva versión de este, se realizan actualizaciones de nuevas funcionalidades vía internet.
- El sistema puede manejar y clasificar diferentes países, ciudades y locales de la empresa.
- E-Trade posee auditoria dentro de él, es decir se puede conocer el usuario, la fecha y hora en la cual realizó cualquier procedimiento o cambio en el sistema.

Igualmente, e-Trade posee varios módulos en su funcionalidad, los cuales están ligados unos con otros para brindar al cliente final un mejor manejo de la contabilidad de la empresa. Entre los módulos que cuenta el sistema se encuentran:

En el módulo de producción e-Trade cuenta con el manejo de ciclos de producción, tiempos de producción, formulación de los productos, cálculos de materia prima para cada uno de los productos, costeo de productos, forecast de ventas (planificación de la producción basándose en las ventas), entre otras funcionalidades; con el fin de establecer el costo real de cada uno de los productos realizados en este paso productivo.

En el módulo de inventarios el sistema mantiene un control de lotes de producción, fechas de producción y de vencimiento de los productos, marcas, unidades de medida, peso, línea y grupos de productos, control de stock mínimo en cada uno de sus productos, características de productos y presentación de estos. Registro de bodegas y ubicaciones de los productos en estas; despacho y recepción de productos, kardex con el movimiento de los bienes aplicando método FIFO, transferencias entre bodegas y transacciones manuales de inventario.

Este módulo facilita el conocimiento del movimiento de cada uno de los productos, al igual que el conocer las cantidades exactas que la empresa debe tener físicamente de sus productos en inventario.

Para el módulo de compras, el sistema cuenta con el registro de pedidos de compra de productos y servicios, y órdenes de gasto, mantenimiento de proveedores,

descuentos, formas de pago, presupuestos, cuentas por pagar, anticipos a proveedores, notas de crédito y débito, determinación de la bodega que recibirá los productos, control de proveedores, análisis de compras para producción, entre otras funciones. Este módulo tiene como finalidad llevar un mejor control de cada una de las compras realizadas, gastos ejecutados y cuentas pagadas, por pagar y vencidas, con el propósito de conocer mejor las emisiones de dinero que realiza la empresa.

El sistema también posee un módulo dedicado a las importaciones si la empresa realiza estas. En este módulo se coloca la orden de importación correspondiente, en la cual se detallan los objetos a importar, todos los gastos realizados y la recepción de los productos. Todos estos costos se prorratan con el objetivo de conocer exactamente cuánto cuesta importar cada producto.

Las ventas son importantes para todo negocio ya que gracias a estas la empresa se mantiene en pie. Para esto, e-Trade cuenta con el módulo de ventas, el cual posee la capacidad de realizar facturación ya sea de productos o servicios, proformas, mantenimiento de clientes, anticipos de clientes, formas de cobro, promociones, comisiones, control de vendedores, notas de crédito y débito y cuentas por cobrar. Todas estas funcionalidades ayudan a que las personas involucradas en la toma de decisiones conozcan claramente cuanto ha vendido la empresa y que productos o servicios son los mayores solicitados por los clientes; igualmente, gracias al módulos, pueden calificar a sus clientes con el fin de conocer su comportamiento.

La contabilidad es importante en toda empresa, y al ser este un ERP que contabiliza automáticamente todos los procedimientos realizado en la empresa, su módulo también cuenta con la posibilidad de aumentar cuentas contables si se desea, realizar asientos contables de forma automática y manual, realizar retenciones de IVA y fuente, declaración de impuestos, emisión de cheques, emisión de estado de resultados integral, balance de comprobación, balance general, flujo de caja, entre otros; con la finalidad de mantener los procedimientos de la empresa en forma escrita, transparente y automática.

Así como existen empresas dedicadas a las importaciones, existen otras o las mismas que realizan exportaciones; para esto el sistema cuenta con un módulo únicamente de exportaciones, que al igual que en las importaciones, se colocan los productos a exportar y todos los gastos generados en cada una de estas órdenes; en el cual e-Trade prorratea automáticamente cada uno de estos gastos con el fin de conocer el costo exacto de la exportación de cada producto.

Aparte de los mencionados anteriormente, e-Trade también posee módulos de activos fijos y rol de pagos, en donde se puede colocar el activo que ingresa a la empresa, su fecha de compra y periodo de depreciación; en donde el usuario podrá conocer automáticamente la depreciación de este ya sea diaria, semanal, mensual o anual. De igual manera, en el módulo de rol de pagos, el sistema cuenta con la opción de conocer el valor total de ingresos y gastos por empleados, colocación de fórmulas de cálculo de cada uno de los rubros que se les otorga a estos, anticipos que se realicen, y el cálculo automático mensual del rol de pagos general y de cada

uno de los empleados que consten en la empresa; también controla asistencia de los empleados, total de ingresos y egresos del personal individual y en conjunto.

Este ERP cuenta con un módulo en donde únicamente se puede adquirir reportes, en el cual se pueden encontrar los diferentes informes de cada uno de los módulos antes mencionados durante cualquier día del año. Este cuenta con la posibilidad de emitir reportes diarios, mensuales o anuales de cuentas por cobrar y por pagar, ya sean estas canceladas, por cancelar o vencidas; facturas emitidas, reversadas y anuladas; compras realizadas por proveedor y producto, existencia de inventario en cualquier bodega y de cualquier producto; balances y estados financieros al día, anexos transaccionales, flujo de caja, entre otros.

El ERP e-Trade adicionalmente cuenta con un módulo extra, el cual no es necesario para toda empresa ya que este depende del giro de negocio al que la entidad se dedica. Este módulo es necesario para Catering Industrial ya que está relacionado con el servicio de alimentación.

Este módulo es de control de alimentos, el cual se basa en el conteo de comidas que cada una de las personas tiene, por ejemplo, la empresa brinda una tarjeta a sus clientes con una cantidad de 30 comidas al mes. En este módulo se puede registrar mediante código de barras cuantas veces la persona ha recibido el producto y cuantas le faltan por recibir.

3.1.3 Costo De Implementación Y Mantenimiento

La empresa 3i Software desarrolladora del ERP e-Trade comercializa su sistema en base al número de licencias que cada empresa cliente necesite.

El precio que otorga la empresa proveedora del software se detalle en el contrato a firmar en un futuro si el cliente acepta los términos de este. Igualmente el cliente cuenta con una cotización de cuál sería el valor del sistema detallando cada uno de los puntos que este contiene.

Para el caso de Catering Industrial, 3i Software realizó un estudio en el cual se analizó el número de licencias necesarias, las cuales dan un total de ocho, ya que este es el número de usuario que trabajaran con el sistema. El precio de la licencia de uso normal es de \$1,140.00 dólares cada una y ya que Catering Industrial es una empresa que ofrece servicios de alimentación requerirá un módulo adicional que el proveedor ofrece para este giro de negocio. Para esto, será necesario dos licencias de uso del módulo del control de alimentos servidos el cual tiene un valor de \$600.00 dólares por licencia.

De igual manera, al costo del sistema se debe incluir el control de implementación que brinda la empresa, en las cuales están las horas de soporte en el sitio para orientación y depuración de datos y las semanas que tardan en cargar los datos depurados a la configuración del sistema. Este control de implementación tiene un precio total de \$2,600.00 dólares.

A estos precios se debe aumentar la cantidad de horas de capacitación requeridas de cada módulo para el correcto control del software. Estas horas tienen un precio de \$50 dólares cada una, dando un total de \$1,650.00 dólares por las horas de capacitación que se necesitaran para los ocho módulos que Catering Industrial contará. Estos módulos serán: compras, inventarios, producción, ventas, activos fijos, rol de pagos, contabilidad, y reportes.

El precio total por el uso de las licencias y todo lo detallado anteriormente es de \$16,570.00 dólares sin incluir los impuestos.

(Anexo 10)

3i Software establece una garantía técnica de seis meses a partir de la finalización de la capacitación otorgada al personal del cliente, como consta en su contrato de cesión de derechos de uso de software: “3i garantiza, por seis meses calendario, contados desde la finalización del proceso de capacitación, sobre fallos en la programación del mismo. Durante este período **3i** se compromete a corregir errores de programación si los hubiere, sin costo alguno.” (3i Software, 2014, p.2) Es decir, se mantiene con el cliente ayudándolo en cualquier problema o pregunta que este tenga frente al ERP e-Trade.

Las condiciones de pago igualmente se mantienen en el contrato a firmar. Estas se basan en que el cliente debe otorgar a 3i Software el 50% del precio pactado a la

firma del contrato, y el 50% faltante en diferentes cuotas mensuales que se negocien con el cliente.

3.1.4 Tiempo De Implementación

El tiempo requerido para todo el proceso de implementación del sistema e-Trade en Catering Industrial es importante detallarlo, ya que en este constará a qué actividades estarán dedicadas ambas empresas, tanto cliente como proveedor, durante este proceso.

Una vez firmado el contrato, se definirán 40 horas de soporte en el sitio para orientación y coordinación en la depuración de datos que serán subidos al sistema. En este punto 3i Software enviara a su personal indicado y capacitado a Catering Industrial con el fin de ayudar a establecer diferentes formatos a los nombres, ya sea de productos, gastos, ventas, etc. que realicen en la empresa con el propósito de mantener estándares y poseer un mejor control sobre estos. De igual manera, enviara formatos de listados de productos, proveedores, clientes, entre otros, en donde el personal de Catering Industrial deberá completar con el formato de nombres definidos e indicados por 3i Software anteriormente.

Una vez con todos los datos pedidos y recibidos por 3i Software, este comienza con la carga de todos estos datos a la configuración del sistema, es decir se colocará y se realizará las pruebas respectivas para que el sistema este correcto y

no ocasione problemas al momento de la salida a producción. El tiempo que involucra esta carga de datos es de 3 semanas en días laborales.

Una vez cargados los datos correctamente en el sistema e-Trade, la empresa procede a dictar charlas de capacitación al personal de Catering Industrial con el propósito de que ellos conozcan claramente las funciones del sistema y cómo realizarán sus actividades diarias en este. Para estas charlas de capacitación, 3i Software prepara un cronograma con ciertas horas dependiendo del módulo que se dictará la capacitación.

Ya que los módulos del sistema e-Trade son diferentes en funcionalidad, 3i Software establece que el tiempo de capacitación; para el módulo de compras es de 6 horas en donde las personas especializadas en compras de Catering Industrial conocerán exactamente como deben manejar el sistema en esta área y cuáles son los nuevos procedimientos al realizar una compra. Igualmente, para el módulo de ventas y rol de pagos se establece una duración de 6 horas cada módulo con el fin de conocer claramente las funcionalidades de este. Para los módulos de inventario y producción, la empresa establece una duración de 4 horas para cada uno en los cuales se conocerán los procesos correctos para un buen manejo del sistema.

El módulo de contabilidad, activos fijos y reportes tiene una duración menor ya que se establece 2 horas en contabilidad y 3 horas para activos fijos y reportes ya que las actividades a realizar en estos módulos son menores, de fácil aprendizaje y la contabilidad la maneja el sistema en forma automática.

3i Software coloca este número de horas para cada una de las actividades del ERP e-Trade basándose en la experiencia que tiene frente a la configuración y la enseñanza de cómo se maneja correctamente el sistema. Por esta razón, el total de número de horas que se necesitaran para el control de implementación es de 90 y para la capacitación a los futuros usuarios del sistema es de 33 horas.

A parte del control de implementación y la capacitación futura entregada al personal de Catering Industrial, 3i Software establece que existen 40 horas más de soporte presencial de ayuda en la salida a producción; es decir que una vez que el sistema esté listo para ocuparlo en el diario, el proveedor designará a personal capacitado de su empresa para que ayude a Catering Industrial en resolver cualquier inconveniente que llegue a tener durante las actividades diarias.

Todo este número de horas que 3i Software necesita para una correcta implementación del sistema ERP e-Trade en Catering Industrial son negociadas con el cliente el día y la hora en la que ambas partes tengan la oportunidad de realizarlo; especialmente las horas necesarias para la capacitación de los usuarios del sistema. Estas deben ser en un horario de lunes a viernes de 9:00am a 18:00pm el cual es horario de trabajo de 3i Software.

3.1.5 Personal Involucrado

El personal involucrado en todo el proceso de implementación es de gran importancia para que el sistema ERP e-Trade sea correctamente instalado y tenga un buen manejo por los usuarios a utilizarlo.

Para lograr una buena implementación de e-Trade se necesita personal capacitado por parte de 3i Software para la buena instalación de este. La empresa otorgará un analista de soluciones, el cual verificará la condición actual de los datos y procesos de Catering Industrial y establecerá los cambios respectivos. Igualmente, colocará personal técnico, quien configura y habilita la base de datos según el resultado analizado, también es la persona que instala el sistema e-Trade en cada uno de los computadores de los futuros usuarios.

A parte de este personal, 3i Software envía personal de capacitación quien será el encargado de instruir al personal de Catering Industrial a manejar de manera correcta cada uno de los módulos que existen en el sistema y los procesos que el sistema maneja.

Este personal enviado por 3i Software se encargará de realizar su trabajo antes de la salida a producción del sistema, ya que son actividades de cambios en datos de la empresa, procesos y otros. De igual manera enviará personal de soporte en la salida a producción de Catering Industrial y colocará personal de soporte y mantenimiento durante el periodo de garantía y posterior del ERP e-Trade, con el fin de solucionar problemas que la empresa encuentre.

Al igual que 3i Software, existe personal que Catering Industrial deberá involucrar en este proceso de implementación del software. Catering Industrial como primer paso deberá seleccionar a una persona que sea de contraparte con 3i Software, es decir, esta persona será la encargada de comunicar los inconvenientes del sistema, si encontrase, vía mail para ser atendidos y solucionados por el proveedor. Se sugiere que dicha persona sea el gerente financiero de la empresa o el contador general de esta. Adicionalmente, Catering Industrial debe proporcionar todo el personal de la empresa que pertenezca a la parte financiera y que tenga un rol dentro de las operaciones que el sistema e-Trade lleva. Este personal debe ser de compras, ventas, facturación, bodegueros, producción, cobros, pagos, rol de pagos, entre otros.

3.2 ESTUDIO DE IMPLEMENTACIÓN

El estudio de implementación es el proceso por el cual todos los datos de la empresa Catering Industrial son revisados, analizados y colocados en los nuevos formatos propuestos por 3i Software para mantener un orden en la información de la empresa y posteriormente poder colocarlos en la base de datos que será utilizada.

Los requerimientos básicos que necesita el sistema para configurarlo son los siguientes, en los cuales, a continuación se detallará la manera apropiada en la que estos deben ser entregados para que la configuración del sistema sea correcta.

3.2.1 Definición De Centros De Costo

Según Building Capacity Worldwide (2006) “Un centro o agrupamiento de costos es una forma de organizar/agrupar los costos organizacionales de tal forma que sean útiles para: a) la toma de decisiones y b) satisfacer las necesidades de reporte interno o externo.” (p. 6). Es decir, los centros de costo son agrupaciones de los costos de cada una de las áreas que posee la empresa con el fin de conocer claramente la cantidad de dinero que consumen estas áreas.

Actualmente, Catering Industrial no cuenta con definición de centros de costo, pero con la incorporación de esta definición tendría la capacidad de obtener datos por centro de costo y en el futuro, si Catering Industrial desea abrir nuevos locales, podrá emitir estados de pérdidas y ganancias, y balances de comprobación por cada una de sus unidades de negocio.

Para este caso, se deberá definir cada uno de los centros de costos y sub centros de costos que consten en la empresa y en la unidad de negocio adecuada. El sistema ERP e-Trade ayuda al manejo de estos centros y sub centros de costos con el fin de conocer la cantidad de dinero que cada una de las áreas a configurar consume ya sea diariamente, mensualmente o anualmente.

Al definir un centro de costo se debe tomar en cuenta cada una de las unidades de negocio y áreas con las que la empresa cuenta. Según el estudio realizado, para

Catering Industrial se debe crear 3 centros de costo, administración, procesos y ventas en su unidad de negocio denominada Matriz.

Para estos centros de costo se debe detallar sus sub centros de costo respectivamente, los cuales serán:

Unidad de Negocio	Centro de Costo	Sub Centro de Costo
Matriz	Administración	General
	Procesos	Cada Contrato
	Ventas	Cada Contrato

Matriz se ha denominado a la unidad de negocio que manejará Catering Industrial, esta es la planta con la cuenta la empresa ya que no únicamente se encuentra la cocina, sino, también la administración de la empresa; siendo así, el lugar de trabajo de Catering Industrial. Esta unidad de negocio se encuentra ubicada en la Autopista General Rumiñahui puente 2, Cooperativa Salvador Celi vía al Valle de los Chillos en el Distrito Metropolitano de Quito.

La unidad de negocio Matriz contará con tres centros de costo, los cuales maneja toda la empresa. En estos se encuentra el centro de costo Administración con su sub centro de costo General ya que en este se colocara todos los gastos que la empresa realice en el área administrativa. Estos gastos pueden ser de impuestos, suministros de oficina, efectivo a recibir por el personal administrativo, entre otros. Otro centro de costo, con el cual contara la empresa, es Procesos en el que Catering Industrial podrá colocar todos los costos que involucre el proceso productivo; a este centro de costo se le colocará cada uno de los contratos nuevos

y antiguos que tenga Catering Industrial como sub centro de costo con el fin de conocer exactamente cuánto dinero consume este proceso en cada uno de los contratos que la empresa tiene.

El último centro de costo que la empresa posee es Ventas con sus sub centros de costo, al igual que procesos, cada uno de los contratos que tiene Catering Industrial. Esto ayudará a conocer claramente la salida y entrada de dinero que tiene la empresa en esta área.

Estos centros de costo a crear y definir ayudarán a Catering Industrial a conocer claramente cuál es el ingreso de dinero y cuáles son los costos y gastos que la empresa tiene, no únicamente como empresa, sino también en cada uno de los contratos que esta vaya adquiriendo conforme al tiempo; para en un futuro tomar decisiones correspondientes según los informes que obtenga.

3.2.2 Plan De Cuentas

El plan de cuentas es un registro de cada una de las cuentas señalando si son activos, pasivos, patrimonio, ingresos, costos o gastos que tiene una empresa. Este ayuda al personal de la empresa a conocer claramente cuánto dinero existe en cada una de sus cuentas contables.

Building Capacity Worldwide (2006) afirma que un plan de cuentas:

Es un listado organizado de cuentas (rubros contables) que tiene el propósito de facilitar el registro de la situación y las diversas transacciones de una organización. Así por ejemplo, un plan de cuentas permite acumular los diversos costos de acuerdo a la naturaleza de las operaciones (salarios, combustible, pago de alquileres, suministros de oficina, etc.). (p.6)

El plan de cuentas que ocupa Catering Industrial contiene varias cuentas contables las cuales son necesarias para una buena distribución del dinero que la empresa tiene. Este plan de cuentas no es muy completo ya que el contador de la empresa considera que son las necesarias para llevar a cabo un buen control de esta.

(Anexo 11)

El ERP e-Trade ofrece la oportunidad a Catering Industrial a utilizar su plan de cuentas actual o modificarlo a uno nuevo. Normalmente, se recomienda que las empresas al iniciar con el nuevo sistema e-Trade cambien al plan de cuentas otorgados por la NIIF, ya que este son normas internacionales que las pueden utilizar en cualquier país y son aceptadas por todos.

Aunque este plan de cuentas NIIF contiene una mayor cantidad de cuentas contables de las que utiliza Catering Industrial (Anexo12) , tiene grandes ventajas como el que si al pasar los años la empresa puede ir creciendo cada vez más hasta llegar a convertirse, ya no en una persona natural obligada a llevar contabilidad, sino en un contribuyente especial, lo que causaría que debe emitir sus balances a la Superintendencia de Compañía la cual acepta el plan de cuenta NIIF que se propone sin tener ningún problema. Otra ventaja de cambiar a este plan de cuentas es que si en un futuro Catering Industrial decide ampliarse y llegar a ser una marca

internacional, como el plan de cuentas NIIF es reconocido internacionalmente, no tendría problemas en presentar sus balances en diferentes países. Igualmente, gracias al ERP e-Trade y a mantener un mismo plan de cuentas en diferentes lugares, se puede obtener resultados por países, regiones, entre otras; mostrando datos exactos para una futura toma de decisiones por parte de sus administradores.

3.2.3 Listado De Bancos

Los bancos son entidades en donde las empresas o personas guardan su dinero y pueden conocer exactamente la cantidad de dinero guardado y la que han retirado de la entidad. Muchas veces las empresas tienen varias cuentas bancarias, ya sea en un mismo banco, como en diferentes bancos.

En el software ERP e-Trade se puede registrar todas y cada una de las cuentas bancarias con sus respectivas transacciones que la empresa tiene, ya sea en un solo banco o en diferentes bancos. Igualmente, se puede crear y registrar movimientos en bancos virtuales, los cuales suelen ser un comodín para realizar diferentes operaciones como cruces de cuentas, entre otros. En este también se puede realizar conciliaciones bancarias para conocer que el valor de las cuentas contables de bancos que tiene la empresa sea igual al valor que el banco tiene en sus registros.

En el caso de Catering Industrial, debido a la forma de manejo actual de la empresa no es posible establecer rápidamente saldos y conciliaciones bancarias; ya

que la empresa cuenta con un contador externo y la información es enviada a él una vez al mes, por lo tanto la información no se encuentra actualizada. Igualmente, al tratarse de una empresa dedicada a brindar servicios alimenticios existen muchas compras menores en el día que al pasar las horas son difíciles de identificarlas.

Con la implementación del sistema ERP e-Trade, los usuarios que utilicen este deberán registrar cada una de las transacciones realizadas en el momento que se producen, y por lo tanto, Catering Industrial poseerá los saldos de las cuentas actualizados a cada segundo, lo que facilitará la toma de decisiones.

3.2.4 Transacciones Contables

Muchas veces las empresas necesitan realizar asientos contables manuales para ciertos casos que se puedan presentar en la empresa. Dentro de la estructura del ERP e-Trade es posible registrar asientos contables en forma manual para casos muy específicos como por ejemplo ajustes de inventario, ajustes de cuentas, cierres de balances, entre otros.

En relación a este aspecto, el cambio que sufrirá Catering Industrial es realmente notorio ya que al momento la empresa registra manualmente todos los asientos contables, y con la implementación del nuevo ERP e-Trade el 99% de los asientos

contables se registraran en forma automática mientras se realice el trabajo diario por los usuario, quedando un 1% restante para este tipo de asientos manuales.

3.2.5 Listado De Bodegas

Bodega se considera a todos los lugares ya sean físicos o virtuales en donde se almacena mercadería de la empresa. En el ERP e-Trade se pueden crear una o varias bodegas con sus respectivas ubicaciones dependiendo de cuantas tenga la empresa. En estas se pueden controlar la cantidad de productos que existe, sus movimientos, stocks mínimos y máximos de cada producto, entre otros.

Catering Industrial, en la actualidad, maneja como bodega principal a su matriz, es decir donde se encuentra la planta y la administración de la empresa; y como bodegas virtuales a cada uno de los comedores de sus clientes ya que en estos se encuentra el producto hasta que se entregue al cliente.

Con la implementación del sistema e-Trade, Catering Industrial continuaría manejando de esta manera sus bodegas y contarían con el beneficio de que el ERP maneja cantidades de stock mínimo, máximo y reposición de los productos en cada bodega; por lo tanto, emitirá alertas a los usuarios en caso de bajar estos niveles evitando, de esta manera, la posible falta de productos en los comedores y facilita un mejor servicio a sus clientes.

Las cantidades para los stocks mínimos, máximos y de reposición se deberán colocar en todos los productos que Catering Industrial tenga, tomando en cuenta, de igual manera, los productos que sirven para la atención al cliente como lo son las gaseosas, servilletas, salsas, ají, etc.

3.2.6 Usuarios

Usuarios del sistema se denomina a todas las personas que deban realizar actividades diarias en este; por ejemplo bodegueros, personas de facturación, personas de compras, etc. El ERP e-Trade tiene la facilidad de agregar usuarios al sistema otorgándoles únicamente accesos a las pantallas de las áreas en las que realizaran su trabajo diario.

Este aspecto es muy importante porque al registrar en el sistema a las personas que pueden desempeñar algún tipo de trabajo en el mismo, también se definen los accesos correspondientes a las áreas de la empresa que puedan operar. Con esta funcionalidad, posteriormente, tendrán que el personal de compras solo podrá visualizar los datos de compras, el personal de bodegas solo a bodegas, ventas a ventas, etc., lo cual hace que cada usuario se especialice en su área logrando mejores resultado.

En Catering Industrial se deberá agregar como usuarios y definir el acceso que tendrán al sistema las personas encargadas en cada área de la empresa que realice

actividades en este como lo son las personas encargadas de compras de productos, bodegueros, personas de ventas, facturación y retenciones, personal de recursos humanos, activos fijos, producción entre otros.

3.2.7 Listado De Proveedores

Tener un listado de proveedores es importante para toda empresa ya que con este se los puede contactar rápidamente cuando la empresa requiera de productos que estos proveedores ofrezcan.

Actualmente, Catering Industrial cuenta con un listado de proveedores en el cual se encuentra únicamente el nombre de la empresa, teléfono y el contacto de la empresa. Mientras que en el sistema e-Trade deberán colocar, aparte de los datos de tienen, el RUC, cédula o pasaporte que tenga el proveedor; dirección, ciudad y país de donde el proveedor es, tipo de empresa, forma de pago que cada uno de los proveedores, entre otras características.

Es importante que el RUC, cédula o pasaporte de los proveedores sean digitados correctamente en el sistema, ya que estos datos serán de gran importancia para el anexo transaccional y los documentos de retención; de igual manera para que estos sean incorporados en el proceso de facturación electrónica que entrara en vigencia para todas las empresas en el año 2015 según las leyes del Ecuador.

Igualmente, es importante establecer un formato para la escritura de los nombres de los proveedores; se recomienda que se los coloque, al igual que en los clientes, primero los apellidos seguidos por los nombres del proveedor; ya que así mantendrán un formato estandarizado y más ordenado.

Además, se debe definir el tipo de empresa que es cada uno de los proveedores ya que esta indica si la empresa proveedora es un contribuyente especial, sociedad o compañía, persona natural, entre otros; lo que ayudará a las personas a conocer que tipo de retención deben realizar en el IVA.

También, colocando la forma de pago que ofrecen los proveedores, y si esta es a crédito las cuotas a pagarse, el sistema informara al personal el día que debe realizar el pago de dichos valores; los cuales se incorporaran de forma automática en el flujo de caja de la empresa.

3.2.8 Definición De Notas De Crédito En Compras Y Ventas

El sistema ERP e-Trade brinda la facilidad de realizar notas de crédito tanto en compras como en ventas si la empresa las requiere.

Para Catering Industrial, ya que al ser esta una empresa dedicada a brindar servicios alimenticios, no requiere de notas de crédito tanto en compras como en ventas, ya que manejan bastantes productos perecibles o productos que se deben consumir inmediatamente ya que se pueden caducar o se dañan rápidamente. Por

esta razón, Catering Industrial no maneja notas de crédito y únicamente mandan al gasto si el producto se ha dañado o caducado.

Si en un futuro, la empresa, deseara realizar notas de crédito para otro tipo de productos que lo requiera, puede realizarlo en el sistema y la contabilización de estas se realizaran en forma automática.

3.2.9 Catálogo De Gastos

Los gastos son necesarios para toda empresa y el registro de estos también, ya que así se puede conocer claramente cuánto dinero sale de la empresa para pagar diferentes cosas.

En el ERP e-Trade se pueden registrar cada uno de los gastos realizados por la empresa. Para esto, en el sistema al crear un nuevo gasto se debe definir un nivel de detalle exacto para cada uno, ya que los gastos pueden afectar a una sola cuenta contable pero en el detalle de reportes se puede conocer específicamente el valor correspondiente a cada uno de los gastos registrados.

Ya que existen algunos gastos que ocupen la misma cuenta contable, se los debe establecer en base a grupos y áreas; por ejemplo el gasto de luz o agua estaría ubicado en el grupo de servicios básicos y en el área, dependiendo de qué parte de la empresa lo utiliza, puede ser gastos administrativos, de planta, etc.

Los gastos también pueden ser manejados desde cualquier centro de costo, es por esto que el personal operativo deberá identificar a que centro de costo se debe cargar cada gasto, para obtener mejores resultados según centros de costo.

3.2.10 Presupuestos

Actualmente Catering Industrial maneja presupuestos únicamente en la parte de costos gracias a la experiencia que su dueño, Fausto Miranda, ha conseguido al pasar los años.

El ERP e-Trade le ofrece a Catering Industrial el manejo de presupuestos en los gastos que la empresa puede tener. Esto con el fin de establecer ciertos parámetros y que la empresa tenga un mejor manejo para que en un futuro pueda crecer considerablemente.

El mantener presupuestos, también ayuda a las empresas a que conozcan que no deben sobrepasar el valor establecido para cada uno de los gastos que tenga la empresa ya que si esto sucede puede afectar al pago de proveedores. Igualmente, el software e-Trade avisa a los usuarios, mediante el flujo de caja, cuando los gastos ha pasado su presupuesto para que estos tomen las medidas adecuadas y presten más atención a los gastos sobrepasados.

3.2.11 Listado De Productos

Para colocar el listado de productos de Catering Industrial en el sistema e-Trade se debe estandarizar cada uno de ellos dependiendo de las siguientes indicaciones; con el fin de mantener un correcto orden y un detalle claro y exacto de cada uno de los productos.

A los productos se les debe colocar las siguientes características:

Código: el código del producto sirve para dar un nombre más pequeño a cada uno de los productos. Este puede ser escrito en números, letras o ambos. En e-Trade los códigos de los productos pueden ser definidos por Catering Industrial o si se desea, el sistema automáticamente colocara códigos para cada producto.

Nombre: para cada uno de los productos se debe establecer su nombre basándose en una nomenclatura en común; esto servirá para dar un orden a cada uno de los productos. Según la nomenclatura se deberá colocar, para un plato de comida, el nombre del producto + la presentación que este lleva; por ejemplo: Lomo 200gr Producto Terminado.

Para los productos como harina, sal o productos necesarios para la elaboración del producto terminado, la nomenclatura sería únicamente el nombre del producto, es decir Harina MP, ya que esta se utilizara como materia prima para la elaboración de los platos de comida. Igualmente, se le coloca de esta manera ya que la empresa puede comprar diferentes marcas de estos productos.

Líneas y grupos: a cada uno de los productos se debe colocar su línea y grupo al que pertenecen; por ejemplo para el producto carne se debe colocar su línea de producto el cual sería alimentos con su grupo cárnicos; es decir la línea y los grupos de productos son los conjuntos a los cuales permanece el producto principal.

Fase: fase del producto se refiere a la característica del producto que le enlaza a la contabilidad; es decir, en esta se coloca la definición de la cuenta contable para cada vez que se utilice el producto. Las fases de producto pueden ser materia prima, producto en proceso y producto terminado.

Marca: la configuración de la marcas de los productos es importante, ya que de esta manera se puede identificar los productos en el sistema. Para el caso de la compra de gaseosas, vinos, servilletas, etc., se deberá colocar la marca a la que corresponden. Para todos los productos terminados que ofrece Catering Industrial deberán llevar como marca Catering Industrial ya que son elaborados en esta empresa. Y para productos que se necesiten en la elaboración de los productos terminados, es decir la materia prima, no deberá llevar marca, ya que estos se pueden comprar de diferentes marcas.

Unidad de medida: existen dos unidades de medidas establecidas en el sistema e-Trade, las cuales son unidades de medida principal y alterna. Las unidades de medida principal que se sugiere utilizar para toda la materia prima es el peso (gramos, kilos, litros, onzas, etc.) incluyendo bebidas para cocteles, aceite, y todos

los productos líquidos; ya que gracias a la exactitud de estas medidas, cada plato de comida, tendrá la misma cantidad de producto y su sabor será exactamente igual. Y la unidad de medida principal para los productos terminados será establecida de acuerdo si la empresa los vende por unidades o al granel (por pedazos). Por ejemplo: Catering Industrial puede elaborar un pastel que cuenta como 1 (una) unidad, pero lo corta en 10 partes y lo vende; en este caso el pastel tendrá como unidad de medida una décima.

Las unidades de medidas alternas se definen ajustándose a la presentación original del producto. Por ejemplo: el vino que se utilizara en la elaboración de los platos se debe medir en onzas como unidad de medida principal, ya que debe ser una medida exacta; pero su unidad de media alterna son las botellas.

Para realizar estas unidades de medidas alternas, en el sistema e-Trade se utiliza un factor de conversión; es decir debe existir un relación de 1 botella de vino de un litro es igual a 40 onzas. Este factor ayudará a las personas de Catering Industrial, no solo a que sus fórmulas sean exactas, sino también, a que en los datos se indique claramente cuantas botellas de vino se deben tener en el inventario físico para un mejor manejo de inventarios.

Presentación comercial: la presentación comercial de los productos es la forma de cómo se percibe o se observa al producto original. Por ejemplo: si se desea comprar ajo este puede venir en atados, así como las frutillas y moras se pueden comprar en cajones. Esta característica es de gran ayuda para realizar las compras

respectivas de cada producto, especialmente en los mercados, ya que no es fácil pedir en estos, por ejemplo, 2 kg de ajo; y gracias a esta presentación comercial, el personal de Catering Industrial encargado podrá realizar las compras respectivas de manera correcta.

Características, indicaciones y contraindicaciones: las características, indicaciones y contraindicaciones de los productos son únicamente cargadas si Catering Industrial desea promocionar sus productos en páginas web, tiendas virtuales o cualquier tipo de comercialización impersonal; ya que estas ayudan a que el cliente final conozca ciertas características de los productos que le ayuden a tomar una decisión de si comprar el producto o no. Por ejemplo, si se desea ofrecer un producto el cual lleva como nombre alitas suicidas, se debe detallar claramente que este es muy picante para indicar a los futuros clientes que no toleren el picante a no comprarlos.

Precios de venta: en el ERP e-Trade se pueden definir un número infinito de lista de precios de los productos, como los son el precio de venta al público, precio de venta a distribuidores, entre otros.

Como sugerencia para Catering Industrial es que se defina una única lista de precios y mediante a planes comerciales de descuentos se llegue al precio final, dependiendo de cada caso.

Esta característica es muy importante en ventas ya que, mediante planes comerciales, se deja ver al cliente el valor del descuento real otorgado.

Características para producción: para alimentar el módulo de producción del e-Trade se debe definir las fórmulas de cada uno de los productos que Catering Industrial produce. Es importante que en las fórmulas correspondientes las definiciones de las unidades de medida de cada producto se encuentre establecida de manera adecuada para ser medida fácilmente.

Las fórmulas de los productos pueden ser elaboradas con subproductos o subniveles sin tener restricción alguna, pero se recomienda que se elabore únicamente con un subnivel para que la fórmula pueda ser perfectamente entendible por terceras personas. Por ejemplo:

MODO INCORRECTO	MODO CORRECTO	
Lomo 200gr. <ul style="list-style-type: none"> • Tomate • Lechuga • Mojo <ul style="list-style-type: none"> - Aceite - Sal - Pimienta - Ajo - Vinagre • Lomo fino de Res 	Lomo 200gr. <ul style="list-style-type: none"> • Tomate • Lechuga • Mojo • Lomo fino de Res 	Mojo <ul style="list-style-type: none"> • Aceite • Sal • Pimienta • Ajo • Vinagre

Adicionalmente, a la materia prima de cada uno de los productos, que debe estar detallada en estas fórmulas, es necesario establecer los pasos que cada producto debe seguir para obtener el producto final; por ejemplo Lavado, Pelado, Cocción,

etc.; estos pasos serán diferentes en cada producto ya que tienen diferente preparación.

Finalmente, se deberá establecer, para cada uno de los pasos, los costos directos e indirectos por hora asociados. Es decir, para el paso de lavado será necesario involucrar el valor de la mano de obra del personal que lava el producto. Es fácil determinar este costo si se dispone de la información de los sueldos para este personal, ya que este valor mensual deberá ser dividido para el número de días que se trabaje y el resultado dividido para el número de horas que trabaja Catering Industrial cada día.

Otro costo que se debe visualizar fácilmente es, en el paso cocción, la depreciación de la maquinaria que permite realizar la cocción del producto.

Este es un proceso sencillo pero toma bastante tiempo ya que se debe conseguir toda la información necesaria para que en las fórmulas, el sistema e-Trade, pueda calcular correctamente el costo de cada producto.

3.2.12 Listado De Clientes

El listado de clientes es importante para toda empresa ya que con este se puede conocer claramente como es el comportamiento de cada uno de ellos.

Para Catering Industrial, el listado de clientes debe ser estandarizado de manera que todos los clientes mantengan un orden; es decir, los nombres de todos los clientes deberán estar descritos primero por apellidos y luego los nombres, deben tener un RUC o cédulas correctas, y además de esta información, también es importante que tenga definido, en cada cliente, a qué tipo de empresa pertenece (Sociedad, Persona Natural, Contribuyente especial) ya que de esta definición depende que el sistema e-Trade pueda aplicar los porcentajes de retención en IVA directamente o que solicite al usuario que seleccione de una lista el valor correcto.

De igual manera, al tener un formato establecido para los clientes, facilita a Catering Industrial encontrar información necesaria de cada uno de ellos si lo necesita.

3.2.13 Listado De Servicios

Es necesario, al igual que en los anteriores puntos, que se estandaricen los servicios que presta Catering Industrial y que facturará a sus clientes. Estos deberán estar establecidos por grupos, en donde cada uno de los grupos creados estará dirigido a su respectiva cuenta contable, con lo que se facilitará su contabilización.

3.2.14 Cuentas Por Pagar Y Cuentas Por Cobrar

Tanto para las cuentas por pagar y por cobrar de Catering Industrial, 3i Software otorgará a la empresa formatos en Excel que Catering Industrial deberá llenar con la información de cuentas por pagar y por cobrar que tenga la empresa; estas deberán ser todas las cuentas pendientes al último día antes de salir a producción con el sistema e-Trade. Para colocar esta información se deben tomar en cuenta únicamente los valores líquidos, es decir no se debe colocar las retenciones o anticipos entregados o recibidos según el caso.

Para los anticipos en compras y ventas de estas cuentas, Catering Industrial recibirá dos listados independientes a llenar con los anticipos recibidos y entregados que falten por liquidar.

Catering Industrial debe considerar que, para colocar cada una de las cuentas pendientes, la información de los clientes y proveedores de dichas cuentas deben haber sido registradas anteriormente en el sistema antes de levantar la información correspondiente.

Todas las cuentas por pagar y por cobrar que Catering Industrial posee se deberán colocar en el ERP e-Trade a utilizar, un día antes de la salida a producción con este mediante procesos automáticos, ya que de esta manera la información será correcta y estará actualizada al día, y la empresa no tendrá problemas en su salida a producción.

3.3 LEVANTAMIENTO DE LOS DATOS DEPURADOS AL SISTEMA

Una vez realizado el análisis correspondiente del nuevo formato que utilizará Catering Industrial en el nuevo sistema ERP e-Trade, deberá completar ciertos formatos que 3i Software proporcionara en Excel de los puntos topados anteriormente. Estos formatos servirán a 3i Software a levantar la información correcta y proporcionada por Catering Industrial a la base de datos del sistema mediante procesos automáticos; con este paso, la empresa, al día siguiente de la salida a producción, tendrá toda su información en el software y lista para utilizarla.

Toda la información deberá ser entregada en el transcurso del tiempo cumpliendo con el cronograma que haya establecido la empresa con el proveedor del software, a exceptuando la información de cuentas por pagar, cuentas por cobrar e inventario físico que deberá ser entregado exactamente un día antes de la salida a producción con el sistema; ya que de esta manera, al momento de salir a producción, Catering Industrial visualizará valores exactos de esta información sin tener problemas en el futuro.

3.4 CAPACITACIÓN A USUARIOS FINALES

Una vez realizado el estudio necesario, propuestos los cambios, entregada la información correspondiente por Catering Industrial y levantado los datos al sistema, se procede a realizar la capacitación a los usuarios de cada uno de los módulos con los que cuenta el ERP e-Trade, con el propósito de que las personas encargadas de realizar sus actividades

diarias en nuevo sistema conozcan claramente el procedimiento y manejo de sus funciones en este.

En la capacitación mencionada anteriormente, 3i Software enviara a personas especializadas a dictar clases sobre el software al personal de Catering Industrial; en el cual debe constar el personal de compras, cobros, pagos, retenciones, facturación, producción, bodegas, rol de pagos, entre otras. En esta capacitación se mostrará cuáles son los procesos establecidos que el sistema e-Trade maneja y que todo los usuarios deberán seguir. Estos procesos son los siguientes:

Para el módulo de compras; Catering Industrial al realizar una compra de cualquier producto que desee que sea inventariado seguirá el siguiente procedimiento establecido por el sistema e-Trade; en donde: (Anexo 13)

- Se realizará un análisis de la compra y se elaborará una solicitud al proveedor, es decir se llamará al proveedor a comprar los productos y se negociara el precio del producto y los términos de pago.
- Una vez realizada esta solicitud de compra, se procede a recibir los productos en bodega. El bodeguero deberá contar los productos físicos que recibe y colocar el mismo valor del físico en el sistema.
- Con la factura entregada por parte del proveedor, el personal de compras realizará el registro de esta en el sistema, el cual debe ser exactamente igual a la factura entregada por el proveedor.
- Registrados todos los valores de la factura en el sistema, es necesario que se identifique y coloque los datos SRI de la factura emitida por el proveedor, es decir

el número de autorización, número de la factura, fecha de caducidad, etc. Estos datos ayudarán al sistema a reconocerlos para que en un futuro se carguen en el anexo transaccional que la empresa deberá presentar.

- Colocada esta información en el sistema, la persona de compras encargada de realizarla, deberá ubicar la factura en la papelería de trabajo del personal encargado de realizar la retención; con el fin de que coloque los valores correspondientes en esta.
- El personal delegado a realizar las retenciones a las facturas de los proveedores, recibirá la factura, buscarla en el sistema y aplicar los valores de retenciones correspondientes. Una vez colocados estos valores, imprimirá la retención adecuada asegurándose que el número de retención física sea exactamente igual al que el sistema le indica.
- Una vez registrada la retención, como último punto, se realiza el pago de dicha factura; en la cual el encargado emitirá los pagos correspondientes colocando el número de cheque y valores a pagar al proveedor.

Siguiendo el mismo módulo, para el proceso de órdenes de gasto, el sistema establece el siguiente procedimiento: (Anexo 14)

- El personal encargado de compras y gastos realizará el registro de los valores del gasto correspondiente en el sistema; estos pueden ser de luz, agua, teléfono, etc.
- Una vez registrados estos valores, se colocará la información de la factura emitida por el proveedor del gasto registrado en la papelería del personal encargado de realizar el registro de la parte de SRI de la factura.

- Colocado los datos de SRI en la factura correspondiente, el personal delegado en retenciones, elaborara la retención correspondiente a la factura y archivará la factura física en las carpetas.
- Cumplidos todos los pasos anteriores, el empleado de pagos emitirá los respectivos cheques registrándolos en el sistema.

Ya que el ERP e-Trade permite el registro de presupuestos para gastos, el procedimiento correcto para registrarlos es: (Anexo 15)

- El personal realizará una revisión de gastos programados en base a los presupuestos colocados en el sistema.
- Se generará una solicitud de orden de gasto verificando los presupuestos que existen para dicho grupo de gastos.
- Si el gasto se excede en presupuesto, el personal deberá realizar una autorización para la compra de este. Si la autorización es aceptada se continua con el siguiente paso, si esta no es autorizada, la orden de gasto no podrá ejecutarse ya que el sistema no lo permite.
- Aceptada la autorización para el gasto, el delegado deberá generar una orden de gasto definitiva en el sistema e-Trade.
- Una vez realizada la orden de gasto definitiva, todos los usuarios deberán seguir el mismo procedimiento de órdenes de gasto explicado anteriormente.

En este mismo módulo, el personal de Catering Industrial podrá registrar los anticipos en compras que realice. Para esto, deberá seguir el siguiente proceso: (Anexo 16)

- El personal encargado de la elaboración de anticipos deberá pedir una autorización para la emisión del anticipo a realizar.
- Si este anticipo fue autorizado, la persona delegada lo registrará en el sistema e-Trade y realizará la emisión física de dicho anticipo.

Continuando con los módulos que el sistema ERP e-Trade ofrece; se encuentra el módulo de inventarios, en el cual para realizar una transferencia entre bodegas se establece el siguiente procedimiento: (Anexo 17)

- Se deberá elaborar una orden de transferencia entre bodegas en el sistema e-Trade colocando la cantidad a transferir, la bodega de la cual saldrá el producto y la bodega a la cual ingresará el producto.
- Realizada esta orden, el personal encargado de la primera bodega realizará el despacho correspondiente del producto en el sistema y entregará el producto al personal de la bodega a recibir.
- Junto con el producto a entregar, la persona encargada de la primera bodega firmará un documento de despacho y lo archivará en las carpetas.
- El bodeguero que recibió el producto, lo colocará en la ubicación adecuada y de igual manera firmará un documento de recepción de productos el cual lo archivará en sus carpetas.

En este mismo módulo también se puede realizar transacciones manuales de inventarios, para lo cual el proceso establecido por el sistema e-Trade es el siguiente: (Anexo 18)

- Con primer paso, la persona de Catering Industrial encargada de inventarios elaborará una orden de transacción en el sistema indicando si esta es de baja de inventarios o de aumento de estos.
- Realizada la orden de transacción, el bodeguero delegado recibirá o despachará el producto dependiendo de lo que le indique el ERP.
- Efectuada la recepción o despacho del producto, el bodeguero firmará un documento de recepción o despacho que el sistema entregará y lo archivará en su carpeta correspondiente.

De igual manera se enseñará al personal de Catering Industrial el proceso establecido para el módulo de producción. El cual es el siguiente: (Anexo 19)

- El jefe de producción en conjunto con el personal de ventas realizará un establecimiento de ciclos de producción, es decir una planificación de los días y meses en los cuales se realizará la producción de los productos.
- Una vez establecidos estos ciclos, el jefe de producción lanzará la orden de producción del producto que se requiera colocando el primer estado por el que el producto deberá atravesar.
- El sistema e-Trade buscará si en la bodega de producción existe el stock suficiente para realizar el producto. Si no existe stock, el sistema envía una solicitud de compra al personal encargado para que se realice esta acción; en cambio sí existe suficiente stock, el sistema enviará la orden para que la persona encargada realice la asignación de la materia prima a utilizarse.
- Realizada la asignación de materia prima y al pasar el tiempo en el que el producto se encuentre en producción, se deberá avanzar los estados en el proceso de

producción conforme a como el producto se va transformando en producto terminado.

- Si el producto necesitara de la incorporación de servicios externos como maquila o servicios realizados fuera de la empresa, se los incluirá en la orden de producción al momento en el cual estos deberán realizar su trabajo en el proceso productivo.
- Una vez que el producto atraviese por todo el proceso de producción y se haya convertido en producto terminado, el personal procede a realizar el cierre de la orden de producción de este.
- Terminada la transformación a producto terminado, el bodeguero de producción registrará en el sistema la recepción de este en la bodega.
- Una vez que el producto se encuentre ubicado en la bodega de producción, la persona encargada realizará una transferencia del producto a las bodegas que corresponda.

Como último proceso, cuando Catering Industrial desee realizar una venta de sus servicios, deberá seguir el procedimiento indicado por el sistema. (Anexo 20)

- El cajero o la persona encargada realizará la facturación correspondiente en el sistema e-Trade indicando cantidades y precios.
- Realizada la facturación, la misma persona registrará el cobro correspondiente a dicha factura, colocando la cantidad exacta recibida por el cliente.
- Una vez cobrada la factura, si a esta se le ha realizado retenciones por parte del cliente, se deberá registrar la retención correspondiente colocando los valores y números de autorización del SRI de dicha retención en el ERP.

- Finalizado el día laboral, el cajero o la persona encargada de la caja realizará un cuadro de caja y firmará un documento de entrega de caja, que proporciona el sistema, al supervisor con el dinero y documentos correspondientes como son retenciones de clientes y demás.
- El supervisor, por su parte, firmará la recepción del cuadro de la caja y enviara al depósito en el banco los valores correspondientes a esta caja.
- De igual manera, colocará las papeletas de depósito y los vouchers de las tarjetas de crédito en el área contable de la empresa para el registro correspondiente.
- Contabilidad, recibirá cada uno de estos documentos y realizará la asignación de bancos en el ERP e-Trade.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

El presente trabajo de titulación tenía como objetivo principal plantear la mejora del control financiero mediante la utilización del sistema financiero ERP e-Trade en la empresa Catering Industrial, para lo cual se ha realizado el anterior análisis de la situación y procedimientos actuales de la empresa en todas sus áreas, con lo cual se ha llegado a las siguientes conclusiones:

El sistema financiero ERP e-Trade ayudará a Catering Industrial a mantener un orden en su empresa y a tener los datos de todos los movimientos realizados en esta al día, para una mejor toma de decisiones por parte de sus administradores en un futuro.

De igual manera los procedimientos establecidos y utilizados actualmente por Catering Industrial deben cambiar, ya que al registrarse bajo el sistema financiero ERP e-Trade, todo el personal de Catering Industrial encargado de utilizar el sistema deberá basarse en los procedimientos establecidos por este, ya que es un ERP que no deja realizar actividades al azar. Asimismo, al registrar cada una de las actividades diarias realizadas por la empresa, esta no utilizará tanto papeleo como lo hace actualmente, ya que e-Trade maneja de forma

automática estos procesos y los usuarios únicamente deberán dirigirse a la pantalla adecuada y encontrar la información que requieran sin necesidad de utilizar papeles.

También, al igual que los procedimientos, el listado de productos, clientes, proveedores, entre otros datos cambiarían, manteniendo un mismo formato y teniendo orden en estos documentos lo que facilitará su búsqueda y se podrá obtener reportes de estos datos con valores exactos y al día.

La reducción de tiempos también es un punto a favor si se realiza la implementación del sistema financiero e-Trade, ya que gracias al sistema, toda la contabilidad se realizara de manera automática y se podrá emitir balances y anexos en el día correspondiente sin tener mayores problemas y facilitando el trabajo a los empleados de la empresa.

4.2 RECOMENDACIONES

Se recomienda a Catering Industrial tomar en consideración el presente trabajo de titulación ya que con este pueden tener una mejor organización en la empresa y podrá soportar un sistema financiero como lo es el ERP e-Trade propuesto.

Igualmente se recomienda a la empresa, Catering Industrial, que:

Cambie su esquema de revisar la información como por ejemplo sus balances, ya que estos en lugar de ser emitidos anualmente, lo pueden hacer de manera mensual para mantener un control mes a mes de la empresa.

Se debe procesar todas las transacciones en el mismo momento que las realice con el fin de que exista un registro completo de las actividades realizadas en la empresa.

Se debe establecer, en el proceso de producción, un seguimiento fuerte del control de mermas en cada paso de producción para que la empresa pueda mantener costos reales.

Para un mejor manejo de inventarios y de bodegas, se debe establecer stock mínimo y máximo en los productos de limpieza.

De igual manera, se recomienda presentar anexos transaccionales una vez vencido el mes y no esperar a la fecha límite, ya que esto causa apuros y errores en dichos anexos.

Una parte muy importante es que la persona que genere las órdenes de compra no sea la misma persona de bodega para evitar pérdidas. Asimismo, en todos los procesos de la empresa se debe evitar que una misma persona sea juez y parte, ya que esto abre puertas a irregularidades.

En caso de seguir las recomendaciones mencionadas anteriormente, Catering Industrial, no asumirá un impacto fuerte al momento que ingrese la facturación electrónica a su empresa ya que mantendrá un orden preestablecido en la empresa y, de igual manera, mantendrá un mejor control sobre esta.

BIBLIOGRAFÍA

DOCUMENTOS

1. 3i SOFTWARE (SF). *Anticipo en compras.*
2. 3i SOFTWARE (SF). *Compra de productos anticipada.*
3. 3i SOFTWARE (2014). *Contrato de cesión de derechos de uso de software.*
4. 3i SOFTWARE (SF). *Gasto con presupuestos.*
5. 3i SOFTWARE (SF). *Órdenes de gasto.*
6. 3i SOFTWARE (SF). *Producción.*
7. 3i SOFTWARE (SF). *Transacciones manuales de inventarios.*
8. 3i SOFTWARE (SF). *Transferencias entre bodegas.*
9. 3i SOFTWARE (SF). *Ventas.*
10. CATERING INDUSTRIAL (SF). *Clientes.*
11. CATERING INDUSTRIAL (SF). *Control administrativo.*
12. CATERING INDUSTRIAL (SF). *Control del personal.*
13. CATERING INDUSTRIAL (SF). *Control del producto.*
14. CATERING INDUSTRIAL (2013). *Estados financieros.*
15. CATERING INDUSTRIAL (SF). *Hoja de despacho.*
16. CATERING INDUSTRIAL (SF). *Hoja de ingreso del personal.*
17. CATERING INDUSTRIAL (SF). *Hoja de salida.*

18. CATERING INDUSTRIAL (2013). *Plan de cuentas*.
19. CATERING INDUSTRIAL (2010). *Reseña de la Empresa*.

DOCUMENTOS EN LÍNEA

20. 3i SOFTWARE (SF). *E-TRADE*.
[<http://www.ingenieria3i.com/Nuestros%20Productos/e-trade/e-Trade.html>].
21. BUILDING CAPACITY WORLDWIDE. (2006). *Estructuración de costos: Conceptos y Metodología*.
[http://www.rootchange.org/about_us/resources/publications/Estructuracion_costos_conceptos_metodologia.pdf].
22. CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANQUILLA. (2014). *Políticas Generales de Compras*.
[http://www.camarabaq.org.co/index.php?option=com_content&view=article&id=97:politicas-generales-de-compras&catid=90:documentos-requeridos-para-ser-proveedor-de-la-ccb].
23. CÁMARA DE INDUSTRIAS Y PRODUCCIÓN. (2013). *Resolución No. 1520*.
[<http://www.cip.org.ec/attachments/article/2008/RESOLUCI%C3%93N%20No%201520.pdf>].
24. CILEC. (2002). *Reglamento de Buenas Prácticas para Alimentos Procesados*.
[http://cilec.ups.edu.ec/documents/4578433/4594388/REGLAMENTO_DE_BUENAS_PRACTICAS_DE_MANUFACTURA_PARA_ALIMENTOS_+PROCESADOS-1.pdf].
25. POLÍTICA EMPRESARIAL. (2009). *Gestión de Empresas: Política Empresarial*.
[<http://politicaempresarialfaca.blogspot.com/>].
26. SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS. (2014). *Formularios, Instructivo de Estados Financieros Bajo NIIF y Conciliaciones de NEC a NIIF*.
[<http://www.supercias.gob.ec/home.php?blue=14b85b0752eddc5f25217386e3c6bf22&ubc=Principal/%20NIIF>].
27. SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS. (2011). *Resolución No. SC.SG.DRS.G.11.02*.
[http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/14b.pdf].
28. SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS. (2012). *Material de Charla NIIF-CFN-Quito*.
[<http://www.supercias.gob.ec/home.php?blue=14b85b0752eddc5f25217386e3c6bf22&ubc=Principal/%20NIIF>].

29. ORACLE APLICACIONES. (2011). *ERP (Enterprise Resource Planning)*.
[http://oracle.abast.es/oracle_erp.shtml].

ENTREVISTAS 3i SOFTWARE

30. Sr. JUAN CARLOS CONTRERAS. DIRECTOR DE TECNOLOGÍA. 3i
SOFTWARE. 2014

ENTREVISTAS CATERING INDUSTRIAL

31. Sr. FAUSTO MIRANDA. PROPIETARIO CATERING INDUSTRIAL. 2014
32. Sra. MERCEDES SUAREZ. GERENTE DE OPERACIONES. 2014

ANEXOS

ANEXO 1: CLIENTES CATERING INDUSTRIAL

CONTRATOS ACTUALES								
CONTRATANTE		OBJETO DE CONTRATACION	CANTIDAD PERSONAS	DESCRIPCION DEL SERVICIO	VALOR	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINACION	OBSERVACIONES
NOMBRE	DIRECCION							
MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD	YANEZ PINZON N2612 Y AV COLON TELF/3948760	SERVICIO DE ALIMENTACION PARA FUNCIONARIOS Y SERVIDORES DEL MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD	170	ALMUERZO SERVIDO TIPO BUFET	136.510.00	06/03/2013	dic-13	FINALIZADO
PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA	Palacio de Carondelet Garcia Moreno 1043 y Chile Telf. 584000/9	SERVICIO DE ALIMENTACION PARA LOS FUNCIONARIOS, SERVIDORES Y EMPLEADOS DE LA PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA	200	ALMUERZO SERVIDO TIPO BUFET	240.00.00	04/03/2013	mar-14	CONTRATO VIGENTE POR UN AÑO
SECRETARIA NACIONAL DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO	Patria y Juan Leòn Mera	SERVICIO DE ALIMENTACION PARA LOS SERVIDORES DE LA SECRETARIA NACIONAL DE PLANIFICACION Y DESARROLLO	385	ALMUERZO SERVIDO TIPO BUFET	278.932.50	01/04/2013	dic-13	FINALIZADO
CONSEJO DE PARTICIPACION CIUDADANA Y CONTROL SOCIAL	Snta. Prisca N425 y psje Ibarra	SERVICIO DE CATERING PARA EL PERSONAL QUE INTEGRA EL CONSEJO DE PARTICIPACION CIUDADANA Y CONTROL SOCIAL	200	ALMUERZO SERVIDO TIPO BUFET	198.00	21/02/2013	feb-13	FINALIZADO

CONTRATOS ANTERIORES

CONTRATANTE		IDENTIFICACION DEL PROCESO	CANTIDAD	DESCRIPCION DEL SERVICIO	VALOR	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINACION	OBSERVACIONES
NOMBRE	DIRECCION	OBJETO DE CONTRATACION	PERSONAS					
UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR	Toledo N22-80 Tels: 322-8031 Lcda. Ximena Freire	ALIMENTACION Y SERVICIO DE CAFETERIA	140	DESAYUNOS - ALMUERZOS Y SERVICIO DE CAFETERIA PARA EL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y ESTUDIANTES	157,080.00	ene-03	jul-05	Ampliacion de plazo seis meses .Terminación de contrato por tiempo.
FUERTE MILITAR MARCO AURELIO SUBIA	La Balvina Telfs: 233-1577 CRNL Carlos Medina	SERVICIO DE ALIMENTACION	1000	DESAYUNO-ALMUERZO-CENA. PARA OFICIALES Y TROPA	600,000.00	mar-05	sep-05	Terminacion de contrato por tiempo
ACADEMIA DE GUERRA DE LA FUERZA TERRESTRE	Av. General Enriquez 2050 Telfs: 286-1258 TCRN Widman Padilla	SERVICIO DE ALIMENTACION	100	DESAYUNO-ALMUERZO-CENA. PARA OFICIALES Y TROPA	130,680.00	feb-05	dic-06	Ampliacion de plazo diez meses .Terminación de contrato por tiempo.
ESCUELA DE CABALLERIA DE LA FUERZATERRESTRE	Av. General Enriquez 2050 Telfs: 286-1258 Capitpan Paliz	SERVICIO DE ALIMENTACION	100	DESAYUNO-ALMUERZO-CENA. PARA OFICIALES Y TROPA	130,680.00	jul-05	dic-06	Ampliacion de plazo seis meses .Terminación de contrato por tiempo.
ESTADIO DE EMELEC		CONCESION DE BARES	22000	VENTA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	18,000.00		ago-06	
CRUZ ROJA DEL ECUADOR	Antonio Elizalde E4-31 y Gran Colombia Telfs: 258-2482 Dr. Victor Robalino	SERVICIO DE ALIMENTACION	150	ALMUERZOS Y CENAS PARA LOS FUNCIONARIOS	70,000.00	abr-07	dic-07	Terminacion de contrato por tiempo
HOLDING DINE	Av. General Rumiñahui 3976 junto a la ESPE Telfs: 233-6557 Ing. Carlos Procel	SERVICIO DE ALIMENTACION	650	ALMUERZOS Y CENAS PARA LOS FUNCIONARIOS	600,000.00	feb-04	ene-08	Renovación del contrato cada año por cuatro años por cuatro años consecutivos
CLUB DE TENIS BUENA VISTA	Av. Brasil y Carlos Darwin Telfs: 243-0682 Sr. Santiago Galarraga	SERVICIO DE ALIMENTACION	95	ALMUERZOS Y CENAS PARA EL PERSONAL	15,000.00	ene-08	jun-08	Terminacion de contrato por tiempo


CONTRATOS ANTERIORES

CONTRATANTE		IDENTIFICACION DEL PROCESO	CANTIDAD	DESCRIPCION DEL SERVICIO	VALOR	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINACION	OBSERVACIONES
NOMBRE	DIRECCION	OBJETO DE CONTRATACION	PERSONAS					
ESTACION SUR TROLEBUS		SERVICIO DE ALIMENTACION	100	ALMUERZOS Y CENAS PARA LOS FUNCIONARIOS	14,300.00	ene-08	jun-08	Terminacion de contrato por tiempo
DELLTEX INDUSTRIAL	Juan Montalvo S/N y Francisco Orellana Cumbaya Telfs. 289-1505 Lcda. Marcela Hidalgo	SERVICIO DE ALIMENTACION	300	ALMUERZOS - CENAS Y REFRIGERIOS PARA TODO EL PERSONAL	312,000.00	sep-08	MAR-19-2010	Ampliacion de plazo seis meses .Terminación de contrato por tiempo.
CONSEJO DE LA JUDICATURA	Jorge Washington E4-157 Y Avda. Amazonas,	SERVICIO DE COFEE BREAK	5820 COFEE BREAKS	SERVICIO DE COFEE BREAK PARA EL CURSO DE INDUCCION DE JUECES	12,804.00	abr-10	DEL 12 AL 28 DE ABRIL	
CENTRO COMERCIAL GRANADOS	Quicentro Shopping administración Telfs: 246-4526 Ing Luis Flores	SERVICIO DE ALIMENTACION	30	ALMUERZOS Y CENAS PARA EL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y SEGURIDAD	18,000.00	sep-08	Oct. 2010	Ampliacion de plazo por un año .Terminación de contrato por tiempo.
CENTRO COMERCIAL SAN LUIS	Quicentro Shopping administración Telfs: 246-4526 Sra Aida Baldeón	SERVICIO DE ALIMENTACION	80	ALMUERZOS Y CENAS PARA EL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y SEGURIDAD	48,000.00	ene-09	Oct. 2010	Ampliacion de plazo por un año .Terminación de contrato por tiempo.
MINISTERIO COORDINADOR DE LA POLITICA ECONOMICA	BANCO CENTRAL	SERVICIO DE ALIMENTACION	75	ALIMENTACION PARA LOS EMPLEADOS Y FUNCIONARIOS	57,600.00	Oct. 2010	ene-11	Terminacion de contrato por tiempo
AUTOMOTORES CONTINENTAL	Av. Maldonado S/N y Teodoro Gomez El Recreo Telf.311-1092 Ing. Carlos Crespo	SERVICIO DE ALIMENTACION	60	ALMUERZOS PARA TODO EL PERSONAL	36,000.00	mar-06	ene-11	Ampliacion de plazo por cada año a paratir del 2006 .Terminación de contrato por tiempo.

ANEXO 2: HOJA DE SALIDA, CATERING INDUSTRIAL

 HOJA DE DESPACHO										
FECHA:		LINEAS Y CAMBROS								
	LINEA ALTA	LINEA MEDIA	LINEA BAJA			CAMBRO SOPA				
MIPRO										
CPC										
PRE										
OBSERVACION:										
COMIDAS										
NOMBRE DEL COMEDOR	FUERTE 1	FUERTE 2	POLLO AL HORNO	DIETA	VEGETARIANO	TOTAL	GUARNICION	ENSALADA 1 (Kg)	ENSALADA 2 (Kg)	ENSALADA 3 (kg)
MIPRO										
CPC										
PRE										
OBSERVACION:										

ANEXO3: HOJA DE DESPACHO, CATERING INDUSTRIAL


		CONTROL DE PRODUCTO					
NOMBRE DEL COMEDOR:		Presidencia					
NOMBRE DEL ADMINISTRADOR:		Diego Sanchez					
FECHA:		17/04/2013					
PEDIDO:		255					
PRODUCTO RECIBIDO							
FUERTE 1	FUERTE 2	POLLO AL HORNO	VEGETARIANO	DIETA			TOTAL
90	90	25	1	20			206
PRODUCTO VENDIDO							
FUERTE 1	FUERTE 2	POLLO AL HORNO	VEGETARIANO	DIETA	FRUTA	OTROS (ESPECIFIAR)	TOTAL
90	85	20	1	9	3	4	212
SOBRANTE							
0	5	5	1	11		4	26
PERSONAL							6
TOTAL							20
NOTA: se da dos porciones masal ing orellano y se saca 2 porciones de atun por pedido de clientes							

[illegible]

ANEXO 6: CONTROL ADMINISTRATIVO, CATERING INDUSTRIAL

PERCEPCION DEL ADMINISTRADOR								
CALIFICACION (DE 1 A 5) tomando en cuenta que 1 es malo y 5 es excelente	FUERTE 1	FUERTE 2	POLLO AL HORNO	DIETA	SOPA 1	SOPA 2	GURNICION	ENSALADAS
TEMPERATURA	5	5	5	5	5	4	4	4
PRESENTACION	5	4	5	4	4	3	5	4
SABOR DE LA COMIDA	5	5	4	5	5	4	4	4
PORCIONES ADECUADAS	5	5	5	5	4	3	5	4
CLIENTE	4	5	5	4	5	4	4	4
PROMEDIO GENERAL	4.8	4.8	4.8	4.6	4.6	3.6	4.4	4
PROMEDIO	4.45							
COMENTARIO: les parecio muy bueno el welington de cerdo								
HORA DE LLEGADA:				11:15				
BITACORA (NOVEDADES)								
QUEJAS DE CLIENTES, PROBLEMAS CON EL PERSONAL, FALTA DE INSUMOS								
<p>hubo exdenetes de comida, algunas personas fueron de comision y no informaron , uso excesivo de servilletas,</p>								

ANEXO 7: CONTROL DEL PERSONAL, CATERING INDUSTRIAL

		HOJA DE CONTROL PUNTOS					
		FECHA:					
		ELABORADO POR:					
		UNO (1) = CORRECTO CERO (0) = INCORRECTO					
		REGISTRO DE CONTROL DE PRÁCTICAS DE PERSONAL					
ACTIVIDAD							
PUNTUALIDAD							
UNIFORME LIMPIO Y COMPLETO							
USA COFIA							
USA MASCARILLA							
USA GUANTES							
USA DE JOYAS							
USA CELULARES							
UÑAS LIMPIAS Y CORTAS/ SIN LASTIMADOS							
MAQUILLAJE/ AFEITADO							
TIENE LLAVEROS							
SE LAVA LAS MANOS EN CADA CAMBIO DE ACTIVIDAD							
INGIERE ALIMENTOS EN LUGARES NO PERMITIDOS							
TIEMPOS MUERTOS							
COLOCA COSAS EN EL PISO							
CLASIFICA BASURA ORGÁNICA E INORGÁNICA							
DESINFECCIÓN DE MANOS							
DESINFECCIÓN UTENSILLOS							
PERSONA ENFERMA Y SÍNTOMAS							
ORDEN Y LIMPIEZA EN SU ÁREA DE TRABAJO							
BUEN TRATO AL CLIENTE							
TOTAL							
FIRMA							
ASPECTOS GENERALES	SI/NO	OBSERVACIONES					
PISOS LIMPIOS							
BAÑO LIMPIO							
MANTELERIA LIMPIA							
LIMPIEZA Y ORGANIZACIÓN DE LA LÍNEA DE SERVICIO							
POSILLERIA COMPLETAMENTE ASEADA							
TACHOS DE BASURA VACIOS							
NO HAY CAJAS NI FUNDAS NI COSTALES							
MENÚ PUBLICADO Y ACTUALIZADO							
FRIOS ORGANIZADOS							
Desayuno			AM				
Almuerzo			AM				

ANEXO 8: HOJA DE INGRESO PERSONAL, CATERING INDUSTRIAL

[illegible]

ANEXO 9: ESTADOS FINANCIEROS, CATERING INDUSTRIAL 2013

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			ESTADO DE RESULTADOS						
ACTIVO									
ACTIVOS CORRIENTES									
				TOTAL INGRESOS	VALOR EXENTO				
Efectivo y equivalentes al efectivo	311	18,223.40	Ventas netas locales gravadas con tarifa 12% de IVA	6011	1,055,476.30	6012	0.00		
Inversiones corrientes	312	0.00	Ventas netas locales gravadas con tarifa 0% de IVA o exentas IVA	6021	329.20	6022	0.00		
Cuentas y documentos por cobrar clientes corrientes			Exportaciones netas	6031	0.00	6032	0.00		
Relacionados / Locales	314	0.00	Rendimientos financieros	6041	0.00	6042	0.00		
Relacionados / Del exterior	315	0.00	Utilidad en venta de propiedades, planta y equipo	6051	0.00	6052	0.00		
No relacionados / Locales	316	76,345.54	Dividendos	6061	0.00	6062	0.00		
No relacionados / Del exterior	317	0.00	Otros ingresos provenientes del exterior	6101	0.00	6102	0.00		
Otras cuentas y documentos por cobrar corrientes			Otras rentas	6111	0.00	6112	0.00		
Relacionados / Locales	318	0.00	TOTAL INGRESOS (Sumar del 6011 al 6111)	6999	1,055,805.50				
Relacionados / Del exterior	319	0.00	Ventas netas de propiedades, planta y equipo (informativo)	6001	0.00				
No relacionados / Locales	320	0.00	Ingresos por reembolso como intermediario (informativo)	6002	0.00				
No relacionados / Del exterior	321	0.00	En la columna "Valor exento" registre la porción del monto declarado en la columna "Total ingresos" considerada como exenta de Impuesto a la Renta						
(-) Provisión cuentas incobrables	322	0.00							
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (ISD)	323	0.00	COSTOS Y GASTOS						
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA)	324	0.00		COSTO	GASTO	VALOR DEDUCIBLE			
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo	325	54,581.34							
Inventario de materia prima	326	0.00	Inventario inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	7011	0.00				
Inventario de productos en proceso	327	0.00							
Inventario de suministros y materiales	328	0.00	Compras netas locales de bienes no producidos por el sujeto pasivo	7021	578,889.11			7023	0.00
Inventario de prod. terminados y mercad. en	329	0.00							
Mercaderías en tránsito	330	0.00	Importaciones de bienes no producidos por el sujeto pasivo	7031	0.00	7032	0.00	7033	0.00
Inventario repuestos, herramientas y accesorios	331	0.00							
Activos pagados por anticipado	333	0.00	(-) Inventario final de bienes no producidos por el sujeto pasivo	7041	0.00				
Otros activos corrientes	336	0.00							
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	339	149,150.28	Inventario inicial de materia prima	7051	0.00				
ACTIVOS NO CORRIENTES			Compras netas locales de materia prima	7061	0.00			7063	0.00
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO			Importaciones de materia prima	7071	0.00			7073	0.00
Terrenos	341	65,000.00	(-) Inventario final de materia prima	7081	0.00				
Inmuebles (excepto terrenos)	342	70,000.00	Inventario inicial de productos en proceso	7091	0.00				
Construcciones en curso	343	0.00	(-) Inventario final de productos en proceso	7101	0.00				
Muebles y enseres	344	0.00	Inventario inicial de productos terminados	7111	0.00				
Maquinaria, equipo e instalaciones	345	40,713.42	(-) Inventario final de productos terminados	7121	0.00				
Naves, aeronaves, barcas y similares	346	0.00	Sueldos, Salarios y demás remuneraciones que constituyen mg al IESS	7131	190,268.35	7132	0.00	7133	0.00
Equipo de computación y software	347	3,828.33	Beneficios sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones	7141	30,131.90	7142	0.00		0.00
Vehículos, equipo de transporte y camión móvil	348	57,824.64	Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	7151	33,827.26	7152	6,213.54		0.00
Otros propiedades, planta y equipo	357	0.00	Honorarios profesionales y dietas	7161	0.00	7162	0.00		0.00
(-) Depreciación acumulada p.pye	358	74,077.84	Honorarios a extranjeros por servicios ocasionales	7171	0.00	7172	0.00		0.00
TOTAL PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	369	163,288.55	Arrendamientos	7181	4,800	7182	0.00		0.00

ACTIVOS INTANGIBLES									
Marcas, patentes, derechos de llave y otros	372	0.00	Mantenimiento y reparaciones	7191	11,226.37	7192	0.00	7193	0.00
Gastos de organización y constitución	373	0.00	Combustibles y lubricantes	7201	5,601.61	7202	0.00	7203	0.00
Gastos de investigación, exploración y similares	375	0.00	Promoción y publicidad	7211	0.00	7212	6,393	7213	0.00
Otros activos intangibles	376	0.00	Suministros, materiales y repuestos	7221	42,537.31	7222	0.00	7223	0.00
(-) Amortización acumulada de activos intangibles	377	0.00	Transporte	7231	6,421.62	7232	0.00	7233	0.00
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	379	0.00	Provisiones / Para jubilación patronal	7241	0.00	7242	0.00	7243	0.00
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES			Provisiones / Para desahucio	7251	0.00	7252	0.00	7253	0.00
Inversiones no corrientes			Provisiones / Para cuentas incobrables			7262	0.00	7263	0.00
Acciones y Participaciones	381	0.00	Provisiones / Otras provisiones	7291	0.00	7292	0.00	7293	0.00
Otras	383	0.00	Arrendamiento mercantil / Local	7301	0.00	7302	0.00	7303	0.00
Cuentas y documentos por cobrar clientes no			Arrendamiento mercantil / Del exterior	7311	0.00	7312	0.00	7313	0.00
Relacionados / Locales	384	0.00	Comisiones / Local	7321	0.00	7322	0.00	7323	0.00
Relacionados / Del exterior	385	0.00	Comisiones / Del exterior	7331	0.00	7332	0.00	7333	0.00
No relacionados / Locales	386	0.00	Intereses bancarios / Local	7341	0.00	7342	0.00	7343	0.00
No relacionados / Del exterior	387	0.00	Intereses bancarios / Del exterior	7351	0.00	7352	0.00	7353	0.00
Otras cuentas y documentos por cobrar no			Intereses pagados a terceros						
Relacionados / Locales	388	0.00	Relacionados / Local	7361	0.00	7362	0.00	7363	0.00
Relacionados / Del exterior	389	0.00	Relacionados / Del exterior	7371	0.00	7372	0.00	7373	0.00
No relacionados / Locales	390	0.00	No relacionados / Local	7381	0.00	7382	0.00	7383	0.00
No relacionados / Del exterior	391	0.00	No relacionados / Del exterior	7391	0.00	7392	0.00	7393	0.00
(-) Provisión cuentas incobrables	392	0.00	Pérdida en venta de activos / Relacionadas	7401	0.00	7402	0.00	7403	0.00
Otros activos financieros no corrientes	394	0.00	Pérdida en venta de activos / No relacionadas	7411	0.00	7412	0.00	7413	0.00
TOTAL ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	395	0.00	Otras pérdidas	7421	0.00	7422	0.00	7423	0.00
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES (369+379+395)	398	163,288.55	Mermas	7431	0.00	7432	0.00	7433	0.00
TOTAL DEL ACTIVO (339+398)	399	312,438.83	Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	7441	4,115.46	7442	0.00	7443	0.00
			Gastos indirectos asignados desde el exterior por partes relacionadas	7451	0.00	7452	0.00	7453	0.00
PASIVO			Gastos de gestión			7462	0.00	7463	0.00
PASIVOS CORRIENTES			Impuestos, contribuciones y otros			7472	0.00	7473	0.00
Cuentas y documentos por pagar proveedores			Gastos de viaje	7481	0.00	7482	0.00	7483	0.00
Relacionados / Locales	411	0.00	IVA que se carga al costo o gasto	7491	0.00	7492	0.00	7493	0.00
Relacionados / Del exterior	412	0.00	Depreciación de propiedades, planta y equipo						
No relacionados / Locales	413	47,018.91	Acelerada	7501	0.00	7502	0.00	7503	0.00
No relacionados / Del exterior	414	0.00	No acelerada	7511	0.00	7512	19,150.08	7513	0.00
Obligaciones con instituciones financieras			Depreciación del reavalúo de propiedades, planta y equipo	7521	0.00	7522	0.00	7523	0.00
Locales	415	0.00	Amortizaciones	7561	0.00	7562	0.00	7563	0.00
Del exterior	416	0.00	Servicios públicos	7571	0.00	7572	44,647.08	7573	0.00
Otras cuentas y documentos por pagar corrientes			Pagos por otros servicios	7581	0.00	7582	93,474.51	7583	0.00
Relacionados / Locales	419	0.00	Pagos por otros bienes	7591	0.00	7592	7,508.24	7593	0.00
Relacionados / Del exterior	420	0.00	TOTAL COSTOS	7991	907,818.99				

No relacionados / Locales	421	9,043.63	TOTAL GASTOS	7992	137,386.45
No relacionados / Del exterior	422	0.00	TOTAL COSTOS Y GASTOS	7999	1,045,205.44
Transferencias casa matriz y sucursales (del exterior)	425	0.00	Baja de inventario (informativo)	7001	0.00
Crédito a mutuo	426	0.00	Pago por reembolso como reembolsante (informativo)	7002	0.00
Anticipos de clientes	428	0.00	Pago por reembolso como intermediario (informativo)	7003	0.00
Provisiones	429	0.00			
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	439	56,062.54			
PASIVOS NO CORRIENTES					
Cuentas y documentos por pagar proveedores no corrientes			CONCILIACIÓN TRIBUTARIA		
Relacionados / Locales	441	0.00	UTILIDAD DEL EJERCICIO	801	10,600.06
Relacionados / Del exterior	442	0.00	PÉRDIDA DEL EJERCICIO	802	0.00
No Relacionados / Locales	443	0.00	Cálculo de base participacion a trabajadores		
No Relacionados / Del exterior	444	0.00	(+) Ajuste por precios de transferencia	97	0.00
Obligaciones con instituciones financieras - no corrientes			Base de cálculo de participacion a trabajadores	98	10,600.06
Locales	445	45,300.40	(-) Participación a trabajadores	803	1,590.01
Del exterior	446	0.00	(-) Dividendos exentos	804	0.00
Otras cuentas y documentos por pagar no corrientes			(-) Otras rentas exentas	805	0.00
Relacionados / Locales	449	0.00	(-) Otras rentas exentas derivadas del COPCI	806	0.00
Relacionados / Del exterior	450	0.00	(+) Gastos no deducibles locales	807	0.00
No relacionados / Locales	451	0.00	(+) Gastos no deducibles del exterior	808	0.00
No relacionados / Del exterior	452	0.00	(+) Gastos incurridos para generar ingresos exentos	809	0.00
Transferencias casa matriz y sucursales (del exterior)	453	0.00	(+) Participacion trabajadores atribuible a ingresos exentos		
Crédito a mutuo	454	0.00	Fórmula: { (804 x 15%) + [(805 + 806 -809) x 15%] }	810	0.00
Anticipos de clientes	456	0.00	(-) Amortización pérdidas tributarias de años anteriores	811	0.00
Provisiones para jubilación patronal	457	0.00	(-) Deducciones por leyes especiales	812	0.00
Provisiones para desahucio	458	0.00	(-) Deducciones especiales derivadas del COPCI	813	0.00
Otras provisiones	459	0.00	(+) Ajuste por precios de transferencia	814	0.00
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	469	45,300.40	(-) Deducción por incremento neto de empleados	815	0.00
Pasivos diferidos	479	0.00	(-) Deducción por pago a trabajadores con discapacidad	816	0.00
Otros pasivos	489	0.00	(-) Ingresos sujetos a Impuesto a la Renta único	817	0.00
TOTAL DEL PASIVO (439 + 469 + 479 + 489)	499	101,362.94	(+) Costos y gastos deducibles incurridos para generar ingresos sujetos a IR	818	0.00
TOTAL PATRIMONIO NETO	598	211,075.89	UTILIDAD GRAVABLE	819	9,010.05
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO (499 + 598)	599	312,438.83	PÉRDIDA SUJETA A AMORTIZACIÓN EN PERÍODOS SIGUIENTES	829	0.00

ANEXO 10: CUADRO DE COSTO, 3I SOFTWARE

ANEXO 1 - COSTO DE IMPLEMENTACIÓN

En virtud de los acuerdos del Contrato de Uso, este Anexo pasa a formar parte del mismo a todos los efectos.

CONDICIONES DE USO

SOFTWARE CONTRATADO

Cant.	Descripción	Unitario	Total
Licencias de Uso			
8	Licencia de uso e-Trade	1140	9120
2	Licencia de uso modulo control de alimentos servidos.	600	1200
Total Licencias de Uso			10320
Control de Implementación			
40	Horas de soporte en el sitio para orientación y coordinación en la depuración de datos que serán subidos al nuevo sistema	50	2000
3	Semanas Carga de Datos de configuración al Sistema	200	600
Total Control de Implementación			2600
Capacitación			
6	Horas Capacitación Módulo Compras	50	300
4	Horas Capacitación Módulo Inventarios	50	200
4	Horas capacitación Módulo Producción	50	200
6	Horas Capacitación Módulo Ventas	50	300
2	Horas Capacitación Módulo Activos Fijos	50	100
6	Horas Capacitación Módulo Rol de Pagos	50	300
3	Horas Capacitación Módulo Contabilidad	50	150
2	Horas Capacitación Módulo Reportes	50	100
Total Capacitación			1650
Salida a Producción			
40	Horas de soporte presencial de ayuda en la salida a producción	50	2000
TOTAL GENERAL			16570

IMPUESTOS NO INCLUIDOS

Impuesto IVA = USD. 1988.4

UBICACIÓN FÍSICA DE LA INSTALACIÓN

Las licencias serán instaladas en las oficinas y planta de CATERING INDUSTRIAL.

PRECIO DESPLAZAMIENTO FUERA DEL AREA METROPOLITANA

CATERING INDUSTRIAL correrá con los gastos de transporte, alojamiento y alimentación fuera de la ciudad de Quito, en caso de requerirse.

HORARIO LABORAL: 09:00 – 18:00 de lunes a viernes

FORMA DE PAGO:

- USD. 8,285.00 a la firma del Contrato.
- 2 cuotas mensuales de USD. 4,142.50 cada una, las mismas que deberán ser canceladas al cumplirse el primer y segundo mes de la firma del contrato

TIEMPO DE ENTREGA:

El tiempo de entrega 60 días laborables contados a partir de la fecha en que 3i reciba de CATERING INDUSTRIAL todos los datos requeridos para poder configurar el arranque inicial del sistema en hojas de Excel. 3i proveerá de las plantillas necesarias para llenar esta información según cronograma establecido.

ANEXO 11: PLAN DE CUENTAS, CATERING INDUSTRIAL

FAUSTO MIRANDA	
1709225377001	
cnta_contable	descripcion
1	ACTIVOS
11	ACTIVOS CORRIENTES
111	ACTIVO DISPONIBLE
11101	EFFECTIVO
11101001	CAJA EFECTIVO
11101002	CAJA CHICA
11102	BANCOS
11102003	BANCO PICHINCHA
112	ACTIVO EXIGIBLE
11201	CUENTAS POR COBRAR
11201001	CLIENTES NO RELACIONADOS
11201002	EMPLEADOS
11201003	ANTICIPO VARIOS
11202	CREDITO TRIBUTARIO
11202001	IVA COMPRAS
11202002	IVA EN COMPRAS DE SERVICIOS
11202003	IVA COMPRAS IMPORTACIONES
11202004	IVA COMPRAS ACTIVOS FIJOS
11202005	RETENCIONES DE IVA
11202006	RET.FTE AÑO ANTERIOR
11202007	RET. FTE AÑO EN CURSO
11202008	CREDITO TRIBUTARIO
12	ACTIVOS FIJOS
121	DEPRECIABLES
12101	MAQUINARIA Y EQUIPO
12101001	MAQUINARIA Y EQUIPO
12101002	DEP.ACUM MAQUINARIA Y EQUIPO
12102	MUEBLES DE OFICINA
12102001	MUEBLES DE OFICINA
12102002	DEP. ACUM MUEBLES OFICINA
12105	VEHICULOS
12105001	VEHICULOS
12105002	DEP. ACUMULADA VEHICULOS
2	PASIVOS
21	PASIVO CORRIENTE
211	CUENTAS POR PAGAR
21101	PROVEEDORES
21101001	PROVEEDORES NACIONAL
21102	OBLIGACIONES TRIBUTARIAS
21102001	IVA EN VENTAS
21102002	NO SUJETOS A RETENCION
21102003	1% OTRAS RETENCIONES APLICABLES
21102004	1% TRANSF DE BIENES NATURALEZA CORPORAL
21102005	1% TRANS CARGA Y PERSONAS
21102006	1% PROMOCION Y PIBLICIDAD
21102007	1% ARRENDAMIENTO MERCANTIL
21102008	RF 1XMIL SEGUROS Y REASEGUROS
21102009	2% SERV ENTRE SOCIEDADES
21102010	2% SERV PREDOMINA MANO DE OBRA
21102011	8% HONORARIOS
21102012	8% ARRENDAMIENTO INMUEBLES
21102013	8% OTROS APLICABLES
21102014	10% HONORARIOS
21102015	25% OTROS APLICABLES
21102016	RET IVA 30%
21102017	RET. IVA 70%
21102018	RET. IVA 100%
21102019	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR
21102020	IMPUESTOS POR PAGAR
21103	OBLIGACIONES PATRONALES
21103001	SUELDOS POR PAGAR

21104	BENEFICIOS SOCIALES
21104001	IESS POR PAGAR
21104002	PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS
21104003	PRESTAMOS HIPOTECARIOS
21104004	FONDOS DE RESERVA IESS
21104005	PROVISION JUBILIACION PATRONAL
21104006	DECIMO TERCERO
21104007	DECIMO CUARTO
21104008	15% PARTICIPACION TRABAJADORES
212	PASIVO NO CORRIENTE
21201	PASIVO NO CORRIENTE
21201001	PRESTAMOS ACCIONISTAS
21201002	PRESTAMOS BANCARIOS POR PAGAR
21201003	INTERES POR PAGAR
3	PATRIMONIO
31	PATRIMONIO
311	APORTES RESERVAS Y RESULTADOS
31101	APORTES SOCIOS
31101001	CAPITAL SOCIAL
31102	RESERVAS
31102001	RESERVA LEGAL
31102002	RESERVA FACULTATIVA
31102003	OTRAS RESERVAS
31102004	RESERVA APORTE FUTURA CAPITALIZACIO
31103	RESULTADOS
31103001	UTILIDAD ACUMULADA
31103002	PERDIDA ACUMULADA
31103003	UTILIDAD O PERDIDA EJERCICIO
4	INGRESOS
41	INGRESOS
411	INGRESOS POR VENTAS
41101	VENTAS
41101001	VENTAS 12%
41101002	VENTAS 0%
41101003	OTROS INGRESOS
5	COSTOS Y GASTOS
51	COSTOS Y GASTOS
511	GASTOS
51101	GASTOS DE PERSONAL
51101001	SUELDS SALARIOS
51101002	HORAS EXTRAS
51101003	APORTE PATRONAL
51101004	COMISIONES
51101005	ALIMENTACION
51101006	DECIMO TERCERO
51101007	DECIMO CUARTO
51101008	VACACIONES
51101009	FONDOS DE RESERVA
51101010	OTROS GASTOS PERSONAL
51102	OTROS GASTOS
51102001	HONORARIOS
51102002	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES
51102003	SEGURIDAD Y GUARDIANIA
51102004	PROMOCION Y PUBLICIDAD
51102005	SERVICIOS PRESTADOS
51102006	SERVICIO DE INTERNET
51102007	SEGUROS Y REASEGUROS
51102008	COMBUSTIBLE
51102009	SUMINISTROS DE LIMPIEZA
51102010	SUMINISTROS Y MATERIALES
51102011	TRANSPORTE
51102012	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS
51102013	AGUA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES
51102014	GASTOS BANCARIOS
51102015	GASTO INTERESES
51102016	DEPRECIACIONES ACTIVOS FIJOS
51102017	AMORTIZACIONES
51102018	GASTOS NO DEDUCIBLES
52	COSTOS
521	COSTO DE VENTAS
52101	COSTO DIRECTO VENTAS
52101001	BEBIDAS ACOHOLICAS
52101002	BEBIDAS Y GASEOSAS
52101003	VEGETALES Y LEGUMBRES
52101004	CARNES
52101005	CEREALES Y GRANOS
52101006	CONDIMENTOS
52102	COSTO INDIRECTO VENTAS
52102001	SUMINISTROS PLASTICOS
52102002	SUMINISTROS DE PAPEL

ANEXO 12: PLAN DE CUENTAS NIIF, SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

PLAN DE CUENTAS CON NORMAS NIIF "COMPLETAS"

Código	Nombre de la cuenta	Código	Nombre de la cuenta
1	ACTIVO	1.01.03.03	INVENTARIOS DE SUMINISTRO O MATERIALES A SER CONSUMIDO EN PRODUCCIÓN
1.01	ACTIVO CORRIENTE	1.01.03.03.01	Producto "A"
1.01.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	1.01.03.04	INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO
1.01.01.01	CAJAS	1.01.03.04.01	Producto "A"
1.01.01.01.01	Caja General	1.01.03.05	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA
1.01.01.01.02	Caja Chica	1.01.03.05.01	Producto "A"
1.01.01.01.03	Fondos Rotativos	1.01.03.06	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCADO. EN ALMACÉN COMPRADO A TERCEROS
1.01.01.02	BANCOS LOCALES	1.01.03.06.01	Producto "A"
1.01.01.02.01	Auxiliar por Bancos	1.01.03.07	MERCADERÍAS EN TRANSITO
1.01.01.03	BANCOS DEL EXTERIOR	1.01.03.07.01	Importación N°
1.01.01.03.01	Auxiliar por Bancos	1.01.03.08	OBRAS EN CONSTRUCCIÓN
1.01.01.04	INVERSIONES	1.01.03.08.01	Obras en Construcción
1.01.01.04.01	Inversiones	1.01.03.09	INVENTARIO EN REPUESTOS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS
1.01.02	ACTIVOS FINANCIEROS	1.01.03.09.01	Inventario Repuestos, Herramientas y accesorios
1.01.02.01	ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS	1.01.03.10	OTROS INVENTARIOS
1.01.02.01.01	Activos Financieros a valor razonable con cambio en resultados	1.01.03.10.01	Otros Inventarios
1.01.02.02	ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	1.01.03.11	(-) PROVISIÓN DE INVENTARIOS POR VALOR NETO DE REALIZACIÓN
1.01.02.02.01	Activos Financieros disponibles para la venta	1.01.03.11.01	(-)Provisión de Inventarios por valor neto de realización
1.01.02.03	ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	1.01.03.12	(-) PROVISIÓN DE INVENTARIOS POR DETERIORO
1.01.02.03.01	Activos Financieros mantenidos para la venta	1.01.03.12.01	(-)Provisión de Inventario por deterioro
1.01.02.04	(-) PROVISIÓN POR DETERIORO	1.01.04	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS
1.01.02.04.01	(-) Provisión por deterioro	1.01.04.01	SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO
1.01.02.05	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	1.01.04.01.01	Seguros pagados por anticipado
1.01.02.05.01	Clientes Locales	1.01.04.02	ARRIENDOS PAGADOS POR ANTICIPADO
1.01.02.05.02	Clientes Del Exterior	1.01.04.02.01	Arriendo pagado por anticipado
1.01.02.06	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	1.01.04.03	ANTICIPOS A PROVEEDORES
1.01.02.06.01	Documentos y cuentas por cobrar clientes relacionados	1.01.04.03.01	Anticipo Pago a Proveedores
1.01.02.07	OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	1.01.04.03.02	Anticipo de Importaciones
1.01.02.07.01	Nombre del Accionista	1.01.04.04	OTROS ANTICIPOS ENTREGADOS
1.01.02.08	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	1.01.04.04.01	Anticipo Varios
1.01.02.08.01	Préstamos Empleados	1.01.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES
1.01.02.08.02	Anticipos Empleados	1.01.05.01	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)
1.01.02.08.03	Otras cuentas por Cobrar	1.01.05.01.01	12% IVA en compras
1.01.02.09	(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	1.01.05.01.02	Retenciones IVA recibidas
1.01.02.09.01	(-)Provisión Cuentas Incobrables	1.01.05.02	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)
1.01.03	INVENTARIOS	1.01.05.02.01	Retenciones del Impuesto a la Renta de ejercicios anteriores
1.01.03.01	INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA		
1.01.03.01.01	Producto "A"		
1.01.03.02	INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO		
1.01.03.02.01	Producto "A"		

1.01.05.02.02	Retenciones del Impuesto a la Renta del ejercicio corriente	1.02.04.03.01	Activos de exploración y explotación
1.01.05.03	ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA	1.02.04.04	(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE
1.01.05.03.01	Anticipos del impuesto a la renta del ejercicio corriente	ACTIVOS INTANGIBLE	
1.01		1.02.04.04.01	(-) Amortización Acumulada de
1.01.06	ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA	Activos Intangibles	
1.01.06.01	Activos no corrientes mantenidos para la venta	1.02.04.05	(-) DETERIORO ACUMULADO DE
1.01.06.01.01	Activos no corrientes mantenidos para la venta	ACTIVO INTANGIBLES	
1.01.07	OTROS ACTIVOS CORRIENTES	1.02.04.05.01	(-) Deterioro acumulado de activos
1.01.07.01	Otros Activos Corrientes	tangibles	
1.01.07.01.01	Otros Activos Corrientes	1.02.04.06	OTROS INTANGIBLES
1.02	ACTIVO NO CORRIENTE	1.02.04.06.01	otros intangibles
1.02.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1.02.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS A LA RENTA
1.02.01.01	TERRENOS	DIFERIDOS	
1.02.01.02	EDIFICIOS	1.02.05.01	Activos por Impuestos Diferidos
1.02.01.03	CONSTRUCCIONES EN CURSO	1.02.05.01.01	Activos por Impuestos Diferidos año 1
1.02.01.04	INSTALACIONES	1.02.06	ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES
1.02.01.05	MUEBLES Y ENSERES	1.02.06.01	Activos Financieros mantenidos hasta
1.02.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	el vencimiento	
1.02.01.07	NAVES	1.02.06.01.01	Activos Financieros mantenidos hasta
1.02.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	el vencimiento	
1.02.01.09	VEHÍCULOS. EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	1.02.06.02	(-) Provisión por deterioro de activos
1.02.01.10	OTROS PROPIEDADES. PLANTA Y EQUIPO	financieros mantenidos hasta el vencimiento	
1.02.01.11	REPUESTOS Y HERRAMIENTAS	1.02.06.02.01	(-) Provisión por deterioro de activos
1.02.01.12	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES. PLANTA Y EQUIPO	financieros mantenidos hasta el vencimiento	
1.02.01.13	(-) DETERIORO ACUMULADO DE PROPIEDADES. PLANTA Y EQUIPO	1.02.06.03	Documentos y Cuentas por Cobrar
1.02.02	PROPIEDADES DE INVERSIÓN	1.02.06.03.01	cuentas por cobrar.
1.02.02.01	TERRENOS	1.02.06.04	(-) Provisión cuentas incobrables de
1.02.02.02	EDIFICIOS	activos financieros no corrientes	
1.02.02.03	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN	1.02.06.04.01	(-) Provisión cuentas incobrables de
1.02.02.04	(-) DETERIORO ACUMULADO DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN	activos financieros no corrientes	
1.02.03	ACTIVOS BIOLÓGICOS	1.02.07	OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES
1.02.03.01	Animales Vivos en Crecimiento	1.02.07.01	Inversiones subsidiarias
1.02.03.02	Animales Vivos en Producción	1.02.07.01.01	Inversiones subsidiarias
1.02.03.03	Plantas en Crecimiento	1.02.07.02	Inversiones asociadas
1.02.03.04	Plantas en Producción	1.02.07.02.01	Inversiones asociadas
1.02.03.05	(-) depreciación acumulada de Activos Biológicos	1.02.07.03	Inversiones en Negocios Conjuntos
1.02.03.06	(-) deterioro acumulado de Activos Biológicos	1.02.07.03.01	Inversiones en Negocios Conjuntos
1.02.04	ACTIVO INTANGIBLE	1.02.07.04	Otras Inversiones
1.02.04.01	PLUSVALÍAS	1.02.07.04.01	Otras Inversiones
1.02.04.01.01	Plusvalías	1.02.07.05	(-) Provisión valuación de inversiones
1.02.04.02	MARCAS. PATENTES. DERECHOS DE LLAVE . CUOTAS PATRIMONIALES Y OTROS	1.02.07.05.01	(-) Provisión valuación de inversiones
1.02.04.02.01	Marcas, patentes, derechos de llave, cuotas patrimoniales	1.02.07.06	Otros Activos no Corrientes
1.02.04.03	ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	1.02.07.06.01	Otros Activos no Corrientes
		2	PASIVO
		2.01	PASIVO CORRIENTE
		2.01.01	Pasivos Financieros a Valor razonable con
		cambio en resultados	
		2.01.01.01	Pasivos Financieros a Valor razonable
		con cambio en resultados	
		2.01.02	PASIVOS POR CONTRATOS DE
		ARRENDAMIENTO FINANCIEROS	
		2.01.02.01	Pasivos por Contratos de
		arrendamiento Financieros	
		2.01.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR-
		PROVEEDORES	
		2.01.03.01	LOCALES
		2.01.03.01.01	Proveedores
		2.01.03.02	DEL EXTERIOR
		2.01.03.02.01	Proveedores del Exterior

2.01.03.03	CUENTAS RELACIONADAS	2.01.07.01.03.03	Ice por Pagar
2.01.04	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	2.01.07.01.04	IMPUESTO POR LIQUIDAR
2.01.04.01	LOCALES	2.01.07.01.04.01	Impuesto por Liquidar
2.01.04.01.01	Sobregiros Bancarios	2.01.07.02	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO
2.01.04.01.02	Préstamo Banco Pichincha	2.01.07.02.01	Impuesto a la Renta Causado
2.01.04.02	DEL EXTERIOR	2.01.07.03	CON EL IESS
2.01.04.02.01	Préstamo Banco	2.01.07.03.01	Aportes 21.50% por pagar
2.01.05	PROVISIONES	2.01.07.03.02	Préstamos IESS
2.01.05.01	LOCALES	2.01.07.03.03	Fondos de Reserva por pagar
2.01.05.01.01	Provisiones Locales	2.01.07.04	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS
2.01.05.02	DEL EXTERIOR	2.01.07.04.01	Remuneraciones por Pagar
2.01.05.02.01	Provisiones del exterior	2.01.07.04.02	Décimo Tercer sueldo por pagar
2.01.06	PORCIÓN CORRIENTE DE OBLIGACIONES EMITIDAS	2.01.07.04.03	Décimo Cuarto sueldo por pagar
2.01.06.01	Porción corrientes de Obligaciones emitidas	2.01.07.04.04	Vacaciones por pagar
2.01.06.01.01	Porción corrientes de Obligaciones emitidas	2.01.07.04.05	Finiquitos por pagar
2.01.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	2.01.07.04.06	Multas
2.01.07.01	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2.01.07.05	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO
2.01.07.01.01	RETENCIONES IMPUESTO A LA RENTA	2.01.07.05.01	15% Participación a Trabajadores
2.01.07.01.01.01	En relación de dependencia (302)	2.01.07.06	DIVIDENDOS POR PAGAR
2.01.07.01.01.02	Honorarios profesionales (303)	2.01.07.06.01	Dividendos por Pagar
2.01.07.01.01.03	Servicios profesionales predomina el intelecto(304)	2.01.08	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS/RELACIONADAS
2.01.07.01.01.04	Servicios Mano de Obra (307)	2.01.08.01	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS/RELACIONADAS
2.01.07.01.01.05	Servicio entre sociedades (308)	2.01.08.01.01	Cuentas Relacionadas
2.01.07.01.01.06	Servicios Publicidad y Comunicación (309)	2.01.09	OTROS PASIVOS FINANCIEROS
2.01.07.01.01.07	Transporte Privado de Pasajeros o de carga (310)	2.01.09.01	Comisiones
2.01.07.01.01.08	Transferencia Bienes Muebles naturales (312)	2.01.09.01.01	Comisiones por Pagar
2.01.07.01.01.09	Arrendamiento mercantil (319)	2.01.10	ANTICIPOS DE CLIENTES
2.01.07.01.01.10	Arrendamiento Bienes Inmuebles (320)	2.01.10.01	ANTICIPOS DE CLIENTES
2.01.07.01.01.11	Seguros y Reaseguros (322)	2.01.10.01.01	Cliente A
2.01.07.01.01.12	Rendimientos Financieros (323)	2.01.11	PASIVOS DIRECTAMENTE ASOCIADOS CON LOS ACTIVOS NO CORRIENTES y OPERACIONES DISCONTINUADAS
2.01.07.01.01.13	Venta de combustible (327)	2.01.11.01	Pasivos Directamente Asociados con los Activos no Corrientes
2.01.07.01.01.14	Venta de combustible a distribuidoras (328)	2.01.11.01.01	Pasivos Directamente Asociados con los Activos no Corrientes
2.01.07.01.01.15	Otras retenciones aplicables al 1% (340)	2.01.12	PORCIÓN CORRIENTE PROVISIONES POR BENEFICIOS EMPLEADOS
2.01.07.01.01.16	Otras retenciones aplicables al 2%(341)	2.01.12.01	JUBILACIÓN PATRONAL
2.01.07.01.01.17	Otras retenciones aplicables al 8%(342)	2.01.12.01.01	Jubilación Patronal (calculo actuarial)
2.01.07.01.01.18	Otras retenciones aplicables al 25%(343)	2.01.12.02	OTROS BENEFICIOS A LARGO PLAZO PARA LOS EMPLEADOS
2.01.07.01.01.19	Aplicables a otros porcentajes(344)	2.01.12.02.01	Desahucio
2.01.07.01.02	RETENCIONES IVA POR PAGAR	2.01.13	OTROS PASIVOS CORRIENTES
2.01.07.01.02.01	30% Retención del IVA	2.01.13.01	Otros Pasivos Corrientes
2.01.07.01.02.02	70% Retención del IVA	2.01.13.01.01	Otros Pasivos Corrientes
2.01.07.01.02.03	100% Retención del IVA	2.02	PASIVO NO CORRIENTE
2.01.07.01.03	IVA EN VENTAS	2.02.01	PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO
2.01.07.01.03.01	12% IVA en Ventas por pagar (499)	2.02.01.01	Pasivos por contratos de arrendamiento financiero
2.01.07.01.03.02	12% IVA en Ventas por liquidar (485)	2.02.01.01.01	Pasivos por contratos de arrendamiento financiero

2.02.02 CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR- PROVEEDORES

2.02.02.01 LOCALES

2.02.02.01.01 Proveedores

2.02.02 DEL EXTERIOR

2.02.02.02.01 Proveedores

2.02.03 OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS

2.02.03.01 LOCALES

2.02.03.01.01 Préstamo Banco Pichincha

2.02.03.02 DEL EXTERIOR

2.02.03.02.01 Préstamo Banco

2.02.04 CUENTAS POR PAGAR

DIVERSAS/RELACIONADAS

2.02.04.01 LOCALES

2.02.04.01.01 Préstamos Accionistas

2.02.04.02 DEL EXTERIOR

2.02.04.02.01 del exterior

2.02.05 OBLIGACIONES EMITIDAS

2.02.05.01 Obligaciones Emitidas

2.02.05.01.01 Obligaciones Emitidas

2.02.06 ANTICIPOS DE CLIENTES

2.02.06.01 Anticipo de clientes

2.02.06.01.01 Anticipo de clientes

2.02.07 PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS

2.02.07.01 JUBILACIÓN PATRONAL

2.02.07.01.01 Provisión Jubilación Patronal

2.02.07.02 OTROS BENEFICIOS NO CORRIENTES

PARA LOS EMPLEADOS

2.02.07.02.01 Provisión por Desahucio

2.02.08 OTRAS PROVISIONES

2.02.08.01 Otras Provisiones

2.02.08.01.01 Otras Provisiones

2.02.09 PASIVO DIFERIDO

2.02.09.01 INGRESOS DIFERIDOS

2.02.09.01.01 Ingresos Diferidos

2.02.09.02 PASIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS

2.02.09.02.01 Pasivo por Impuesto Diferido año 1

2.02.10 OTROS PASIVOS NO CORRIENTES

2.02.10.01 Otros Pasivos no Corrientes

2.02.10.01.01 Otros Pasivos no Corrientes

3 PATRIMONIO NETO

3.01 CAPITAL

3.01.01 CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO

3.01.01.01 Socio (Accionista) "A"

3.01.01.02 Socio (Accionista) "B"

3.01.02 (-) CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO, ACCIONES EN TESORERÍA

3.01.02.01 Socio (Accionista) "A"

3.01.02.02 Socio (Accionista) "B"

3.02 APORTES DE ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN

3.02.01 APORTES DE ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN

3.02.01.01 Socio (Accionista) "A"

3.03 PRIMAS POR ACCIONES

3.03.01.02 Socio (Accionista) "B"

3.04 RESERVAS

3.04.01 Reserva Legal

3.04.01.01 Reserva Legal

3.04.02 RESERVAS FACULTATIVAS, ESTATUTARIA

3.04.02.01 Reservas Facultativas y Estatutarias

3.04.03 Reserva de Capital (Ajuste Brecha NEC 17)

3.04.03.01 Reserva de Capital (Ajuste Brecha NEC 17)

3.04.04 Otras Reservas

3.04.04.01 Otras Reservas

3.06 RESULTADOS ACUMULADOS

3.06.01 RESERVA DE CAPITAL

3.06.01.01 Reserva de Capital (Ajuste Brecha NEC 17)

3.06.02 RESERVA POR DONACIONES

3.06.02.01 Reserva por donaciones

3.06.03 RESERVA POR VALUACIÓN

3.06.03.01 Reserva por Valuación

3.06.04 SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN DE INVERSIONES

3.06.04.01 Superávit por Revaluación de Inversiones

3.06.05 RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF

3.06.05.01 Valor Razonable de Bienes Inmuebles

3.06.05.01.01 Valor Razonable del Terreno

3.06.05.01.02 Valor Razonable del Edificio

3.06.05.02 Valor Razonable de Otros Activos

3.06.05.03 AJUSTE A LOS ACTIVOS Y PASIVOS

POR ADOPCIÓN DE NIIF POR PRIMERA VEZ

3.06.05.03.01 Ajuste a las Cuentas por Cobrar Comerciales

3.06.05.03.02 Ajuste a los Activos Diferidos Y otras Cuentas por Cobrar

3.06.05.03.03 Ajuste a los Inventarios

3.06.05.03.04 Ajuste a las Cuentas por Pagar

3.06.05.03.05 Provisión Jubilación Patronal

3.06.06 GANANCIAS ACUMULADAS.

3.06.06.01 Ganancias Acumuladas de años anteriores

3.06.07 PERDIDAS ACUMULADAS

3.06.07.01 Pérdidas acumuladas de años anteriores

3.07 RESULTADOS DEL EJERCICIO

3.07.01 GANANCIA NETA DEL PERIODO

3.07.01.01 Ganancia neta del periodo (después del 15% trabajadores, Impuesto Renta y Reserva Legal)

3.07.02 (-) PÉRDIDA NETA DEL PERIODO

3.07.02.01 Pérdida neta del periodo

4 INGRESOS

4.01 INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

4.01.01 VENTA DE BIENES

4.01.01.01 Venta Matriz

4.01.01.02 Venta Local N°1

4.01.02 PRESTACIÓN DE SERVICIOS

4.01.03 CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN

4.01.04 SUBVENCIONES DEL GOBIERNO

4.01.05 REGALÍAS

4.01.06 INTERESES

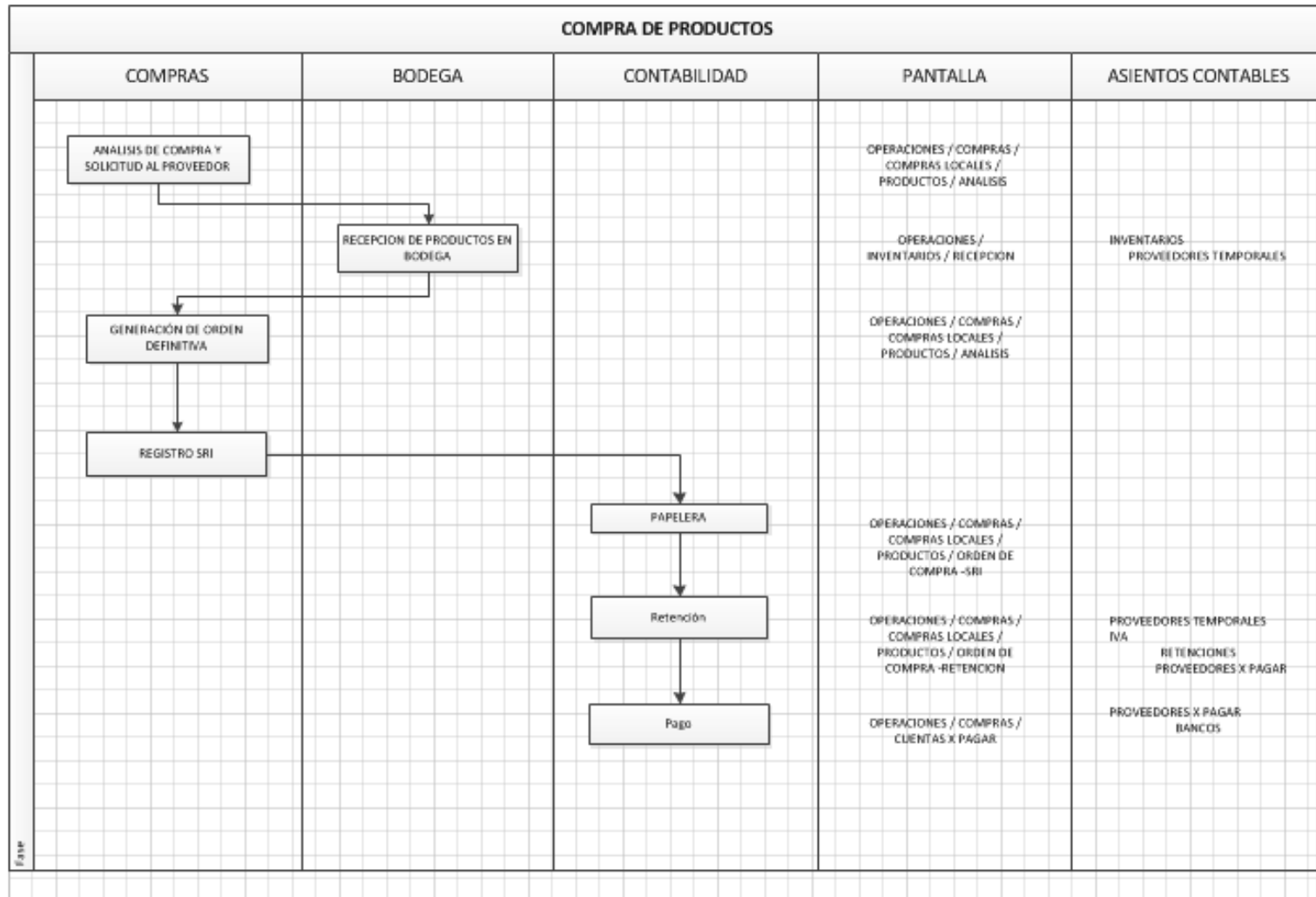
4.01.07 DIVIDENDOS

4.01.08 OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	6.01 GASTOS DE VENTA
4.01.09 (-) DESCUENTO EN VENTAS	6.01.01 GASTOS DE PERSONAL DE VENTAS
4.01.09.01 Descuento en ventas	6.01.01.01 SUELDOS. SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES
4.01.10 (-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	6.01.01.01.01 Sueldos
4.01.10.01 (-) Devolución en Ventas	6.01.01.01.02 Horas Extras Suplementarias
4.01.11 (-) BONIFICACIÓN EN PRODUCTO	6.01.01.01.03 Horas Extras Complementarias
4.01.11.01 Bonificación	6.01.01.02 APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (incluido fondos de reserva)
4.01.12 (-) OTRAS REBAJAS COMERCIALES	6.01.01.02.01 Aportes Patronales
4.01.12.01 otras rebajas comerciales	6.01.01.02.02 Fondos de Reserva
4.03 OTROS INGRESOS	6.01.01.03 BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES
4.03.01 DIVIDENDOS	6.01.01.03.01 Décimo Tercer Sueldo
4.03.02 INTERESES FINANCIEROS	6.01.01.03.02 Décimo Cuarto Sueldo
4.03.03 GANANCIAS EN INVERSIONES	6.01.01.03.03 Vacaciones
4.03.04 VALUACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE	6.01.01.03.04 Indemnizaciones- Desahucios
4.03.05 OTRAS RENTAS	6.01.01.03.05 Alimentación a Empleados
5 COSTOS	6.01.01.03.06 Uniformes
5.01 COSTOS DE VENTAS	6.01.01.03.07 Gastos Médicos de Personal
5.01.01 MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	6.01.01.03.08 Capacitación
5.01.01.01 (+) Inventario Inicial de bienes no producidos por la compañía	6.01.01.04 GASTO PLANES DE BENEFICIO A EMPLEADOS
5.01.01.02 (+) Compras locales de bienes no producidos por la compañía	6.01.01.04.01 Jubilación Patronal
5.01.01.03 (+) Importaciones de bienes no producidos por la compañía	6.01.02 GASTOS GENERALES DE VENTA
5.01.01.04 (-) Inventario Final de bienes no producidos por la compañía	6.01.02.05 HONORARIOS, COMISIONES, Y DIETAS A PERSONAS NATURALES
5.01.01.05 (=) Costo de Venta	6.01.02.05.01 Honorarios
5.02 COSTO DE PRODUCCIÓN	6.01.02.05.02 Comisiones
5.02.01 CONSUMO DE MATERIAS PRIMAS	6.01.02.05.03 Dietas
5.02.02 CONSUMO DE MATERIALES Y SUMINISTROS	6.01.02.06 REMUNERACIONES A OTROS TRABAJADORES AUTÓNOMOS
5.02.03 MANO DE OBRA DIRECTA	6.01.02.06.01 Trabajos Ocasionales
5.02.03.01 SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	6.01.02.07 HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES
5.02.03.02 GASTO PLANES DE BENEFICIO A EMPLEADOS	6.01.02.07.01 Honorarios a Extranjeros
5.02.04 MANO DE OBRA INDIRECTA	6.01.02.08 MANTENIMIENTO Y REPARACIONES
5.02.04.01 SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	6.01.02.08.01 Mantenimiento Vehículos
5.02.04.02 GASTO PLANES DE BENEFICIO A EMPLEADOS	6.01.02.08.02 Mantenimiento Equipos, Instalaciones,
5.02.05 OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	6.01.02.08.03 Arreglo Computadoras, Redes
5.02.05.01 DEPRECIACIÓN PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	6.01.02.09 ARRENDAMIENTO OPERATIVO
5.02.05.02 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	6.01.02.09.01 Arrendamiento Locales y Oficinas
5.02.05.03 DETERIORO DE PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	6.01.02.09.02 Alícuota de Conserjería
5.02.05.04 EFECTO VALOR NETO DE REALIZACIÓN DE INVENTARIOS	6.01.02.10 COMISIONES
5.02.05.05 GASTOS POR GARANTÍAS EN VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS	6.01.02.10.01 Comisiones
5.02.05.06 MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	6.01.02.11 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD
5.02.05.07 SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	6.01.02.11.01 Publicidad
5.02.05.08 OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	6.01.02.12 COMBUSTIBLE
5.02.09 (DISTRIBUCIÓN DE COSTOS)	6.01.02.12.01 Combustible
5.02.09.01 (Distribución de Costos,)	6.01.02.13 LUBRICANTES-LUBRICADORA
6 GASTOS	6.01.02.13.01 Lubricantes lubricadora
	6.01.02.14 SEGUROS Y REASEGUROS (primas y cesiones)
	6.01.02.14.01 Seguros de Vehículos
	6.01.02.14.02 Seguros Generales
	6.01.02.15 TRANSPORTE
	6.01.02.15.01 Envíos Clientes
	6.01.02.15.02 Flete de Mercadería

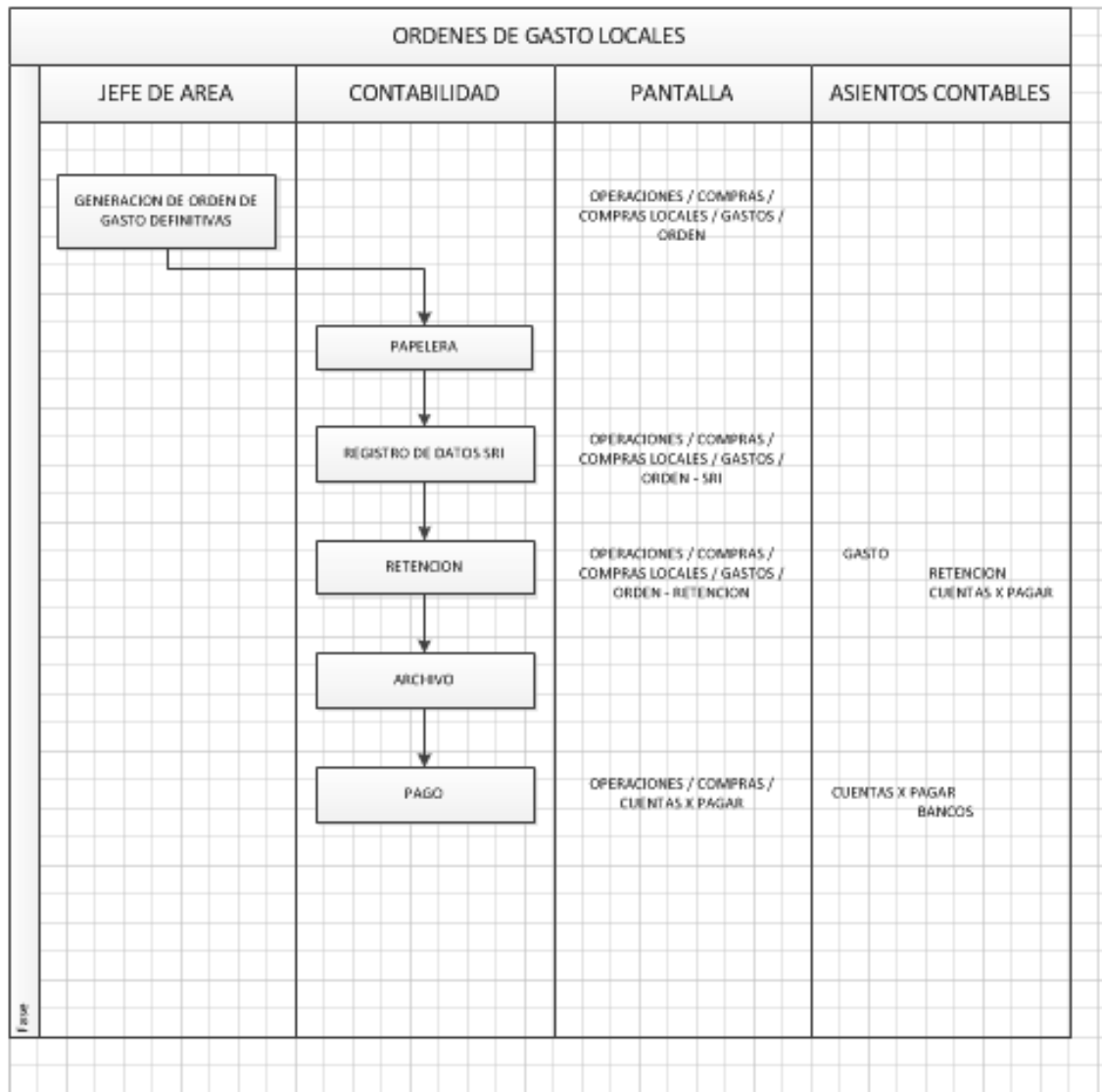
6.01.02.15.03	Ticket Aéreos	6.01.02.27.01	Trabajo de Imprenta
6.01.02.15.04	Pasajes, Taxis	6.01.02.27.02	Suministros de Oficina (Copias, Tóner)
6.01.02.16	GASTO DE GESTIÓN (agasajos a accionistas, trabajadores y clientes)	6.01.02.27.03	Suministros de Computación (Tóner CD
6.01.02.16.01	Agasajo a Trabajadores. Navidad. Paseos	6.01.02.27.04	Útiles de Aseo y Limpieza
6.01.02.16.02	Atención a Clientes	6.01.02.27.05	Matrículas de Vehículos
6.01.02.16.03	Donaciones y Obsequios	6.01.02.27.40	Gastos no deducibles
6.01.02.17	GASTOS DE VIAJE	6.01.02.27.50	Varios
6.01.02.17.01	Hospedaje	6	
6.01.02.17.02	Movilización	6.02	GASTOS DE ADMINISTRACION
6.01.02.17.03	Alimentación	6.02.01	GASTOS DE PERSONAL DE ADMINISTRACION
6.01.02.17.04	Viáticos	6.02.01.01	SUELDOS. SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES
6.01.02.18	AGUA, ENERGÍA, LUZ, TELECOMUNICACIONES	6.02.01.01.01	Sueldos
6.01.02.18.01	Agua	6.02.01.01.02	Horas Extras Suplementarias
6.01.02.18.02	Energía Eléctrica	6.02.01.01.03	Horas Extras Complementarias
6.01.02.18.03	Teléfono y Fax	6.02.01.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL(incluido fondos de reserva)
6.01.02.18.04	Satnet-Internet-TVCABLE	6.02.01.02.01	Aportes Patronales
6.01.02.18.05	Monitoreo-Alarma-Guardianía	6.02.01.02.02	Fondos de Reserva
6.01.02.18.06	Caltec	6.02.01.03	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES
6.01.02.19	NOTARIOS Y REGISTRADORAS DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	6.02.01.03.01	Décimo Tercer Sueldo
6.01.02.19.01	Notarios	6.02.01.03.02	Décimo Cuarto Sueldo
6.01.02.19.02	Gastos Legales	6.02.01.03.03	Vacaciones
6.01.02.20	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	6.02.01.03.04	Indemnizaciones- Desahucios
6.01.02.20.01	Impuestos Municipales (Patentes, Impuestos Prediales y el 1.5 por Mil sobre Activos)	6.02.01.03.05	Alimentación a Empleados
6.01.02.20.02	Cuotas Cámara de Comercio, otros gremios	6.02.01.03.06	Uniformes
6.01.02.20.03	Gastos Legales	6.02.01.03.07	Gastos Médicos de Personal
6.01.02.21	DEPRECIACIONES:	6.02.01.03.08	Capacitación
6.01.02.21.01	Depreciación de Activos Fijos	6.02.01.04	GASTO PLANES DE BENEFICIO A EMPLEADOS
6.01.02.21.02	Propiedad de Inversión	6.02.01.04.01	Jubilación Patronal
6.01.02.21.03	Activos Biológicos	6.02.02	GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION
6.01.02.22	AMORTIZACIONES	6.02.02.05	HONORARIOS. COMISIONES. Y DIETAS A PERSONAS NATURALES
6.01.02.22.01	AMORTIZACIÓN INTANGIBLES	6.02.02.05.01	Honorarios
6.01.02.22.02	OTROS ACTIVOS	6.02.02.05.02	Comisiones
6.01.02.23	GASTO DETERIORO	6.02.02.05.03	Dietas
6.01.02.23.01	Propiedad Planta y Equipo	6.02.02.06	REMUNERACIONES A OTROS TRABAJADORES AUTÓNOMOS
6.01.02.23.02	Inventarios.	6.02.02.06.01	Trabajos Ocasionales
6.01.02.23.03	Instrumentos Financieros	6.02.02.07	HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES
6.01.02.23.04	Intangibles	6.02.02.07.01	Honorarios a Extranjeros
6.01.02.23.05	Cuentas por Cobrar	6.02.02.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES
6.01.02.23.06	Otros Activos	6.02.02.08.01	Mantenimiento Vehículos
6.01.02.23.07	Activos Biológicos	6.02.02.08.02	Mantenimiento Equipos, Instalaciones,
6.01.02.24	GASTOS POR CANTIDADES ANORMALES UTILIZADOS EN PRODUCTOS	6.02.02.08.03	Arreglo Computadoras, Redes,.
6.01.02.24.01	Mano de Obra	6.02.02.09	ARRENDAMIENTO OPERATIVO
6.01.02.24.02	materiales	6.02.02.09.01	Arrendamiento Locales y Oficinas
6.01.02.24.03	Costos de producción	6.02.02.09.02	Alícuota de Conserjería
6.01.02.25	GASTOS POR RESTRUCTURACIÓN	6.02.02.10	COMISIONES
6.01.02.25.01	Gastos por restauración	6.02.02.10.01	Comisiones
6.01.02.26	VALOR NETO DE REALIZACIÓN DE INVENTARIOS	6.02.02.11	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD
6.01.02.26.01	Valor neto de realización de inventarios	6.02.02.11.01	Publicidad
6.01.02.27	OTROS GASTOS	6.02.02.12	COMBUSTIBLE

6.02.02.12.01	Combustible	6.02.02.24.01	Mano de Obra
6.02.02.13	LUBRICANTES-LUBRICADORA	6.02.02.24.02	materiales
6.02.02.13.01	Lubricantes lubricadora	6.02.02.24.03	Costos de producción
6.02.02.14	SEGUROS Y REASEGUROS (primas y cesiones)	6.02.02.25	GASTOS POR RESTRUCTURACIÓN
6.02.02.14.01	Seguros de Vehículos	6.02.02.25.01	Gastos por restauración
6.02.02.14.02	Seguros Generales	6.02.02.26	VALOR NETO DE REALIZACIÓN DE INVENTARIOS
6.02.02.15	TRANSPORTE	6.02.02.26.01	Valor neto de realización de inventarios
6.02.02.15.01	Envíos Clientes	6.02.02.27	OTROS GASTOS
6.02.02.15.02	Flete de Mercadería	6.02.02.27.01	Trabajo de Imprenta
6.02.02.15.03	Ticket Aéreos	6.02.02.27.02	Suministros de Oficina (Copias, Tóner)
6.02.02.15.04	Pasajes, Taxis	6.02.02.27.03	Suministros de Computación (Tóner CD
6.02.02.16	GASTO DE GESTIÓN (agasajos a accionistas, trabajadores y clientes)	6.02.02.27.04	Útiles de Aseo y Limpieza
6.02.02.16.01	Agasajo a Trabajadores. Navidad. Paseos	6.02.02.27.05	Matrículas de Vehículos
6.02.02.16.02	Atención a Clientes	6.02.02.27.40	Gastos no deducibles
6.02.02.16.03	Donaciones y Obsequios	6.02.02.27.50	Varios
6.02.02.17	GASTOS DE VIAJE	6.03	GASTOS FINANCIEROS
6.02.02.17.01	Hospedaje	6.03.01	Intereses
6.02.02.17.02	Movilización	6.03.01.01	Intereses por préstamos Bancarios
6.02.02.17.03	Alimentación	6.03.01.02	Notas de Debito por intereses sobregiros bancarios
6.02.02.17.04	Viáticos	6.03.02	Comisiones
6.02.02.18	AGUA, ENERGÍA, LUZ, TELECOMUNICACIONES	6.03.02.01	Comisiones Bancarias
6.02.02.18.01	Agua	6.03.03	Gastos Bancarios
6.02.02.18.02	Energía Eléctrica	6.03.03.01	Costo Chequeras, Notas Debito, Crédito
6.02.02.18.03	Teléfono y Fax	6.03.03.02	Impuesto Salida Divisas
6.02.02.18.04	Satnet-Internet-TV CABLE	6.04	OTROS GASTOS
6.02.02.18.05	Monitoreo-Alarma-Guardianía	6.04.01	Pérdidas en inversiones en Accionistas / subsidiarias y otras
6.02.02.18.06	Caltec	6.04.01.01	Pérdidas en inversiones en Accionistas / subsidiarias y otras
6.02.02.19	NOTARIOS Y REGISTRADORAS DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	6.04.02	Otros
6.02.02.19.01	Notarios	6.04.02.01	Participación a Trabajadores
6.02.02.19.02	Gastos Legales	6.04.02.02	Impuesto a la Renta
6.02.02.20	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	8	OTRO RESULTADO INTEGRAL
6.02.02.20.01	Impuestos Municipales (Patentes, Impuestos Prediales y el 1.5 por Mil sobre Activos)	8.01	Componentes de otros resultados integrales
6.02.02.20.02	Cuotas Cámara de Comercio, otros gremios	8.01.01	Diferencia de cambio por conversión
6.02.02.20.03	Gastos Legales	8.01.02	Valuación de Activos financieros disponibles para la venta
6.02.02.21	DEPRECIACIONES:	8.01.03	Ganancia por revaluación de propiedad planta y equipo
6.02.02.21.01	Depreciación de Activos Fijos	8.01.04	Ganancia (Pérdida) actuariales por planes beneficios definidos
6.02.02.21.02	Propiedad de Inversión	8.01.05	Reversión del deterioro (Pérdida por deterioro)
6.02.02.21.03	Activos Biológicos	Activo Revaluado	
6.02.02.22	AMORTIZACIONES	8.01.06	Participación de otro resultado integral de asociadas
6.02.02.22.01	AMORTIZACIÓN INTANGIBLES	8.01.07	Impuesto sobre las ganancias relativo a otro resultado integral
6.02.02.22.02	OTROS ACTIVOS	8.01.08	Otros (Detallar en Notas
6.02.02.23	GASTO DETERIORO		
6.02.02.23.01	Propiedad Planta y Equipo		
6.02.02.23.02	Inventarios.		
6.02.02.23.03	Instrumentos Financieros		
6.02.02.23.04	Intangibles		
6.02.02.23.05	Cuentas por Cobrar		
6.02.02.23.06	Otros Activos		
6.02.02.23.07	Activos Biológicos		
6.02.02.24	GASTOS POR CANTIDADES ANORMALES UTILIZADOS EN PRODUCTOS		

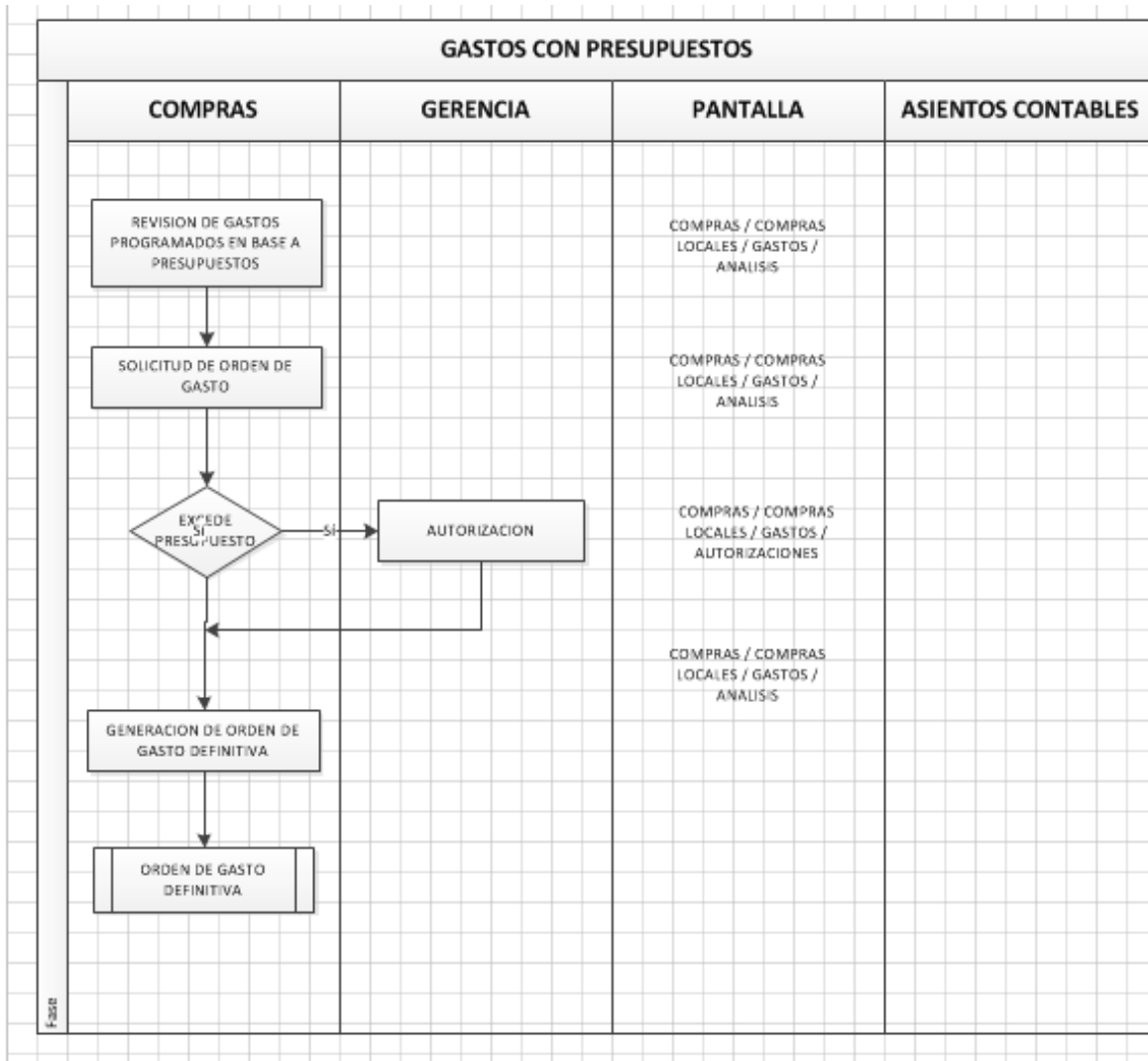
ANEXO 13: PROCESO COMPRA DE PRODUCTOS, 3i SOFTWARE



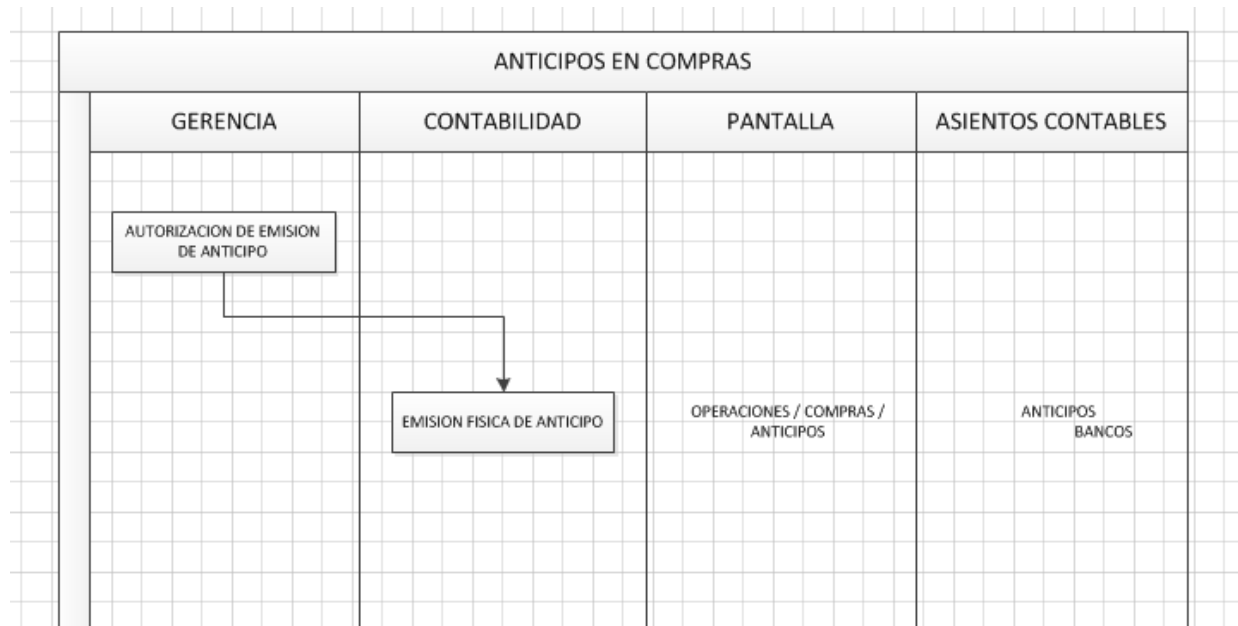
ANEXO 14: ORDENES DE GASTO, 3i SOFTWARE



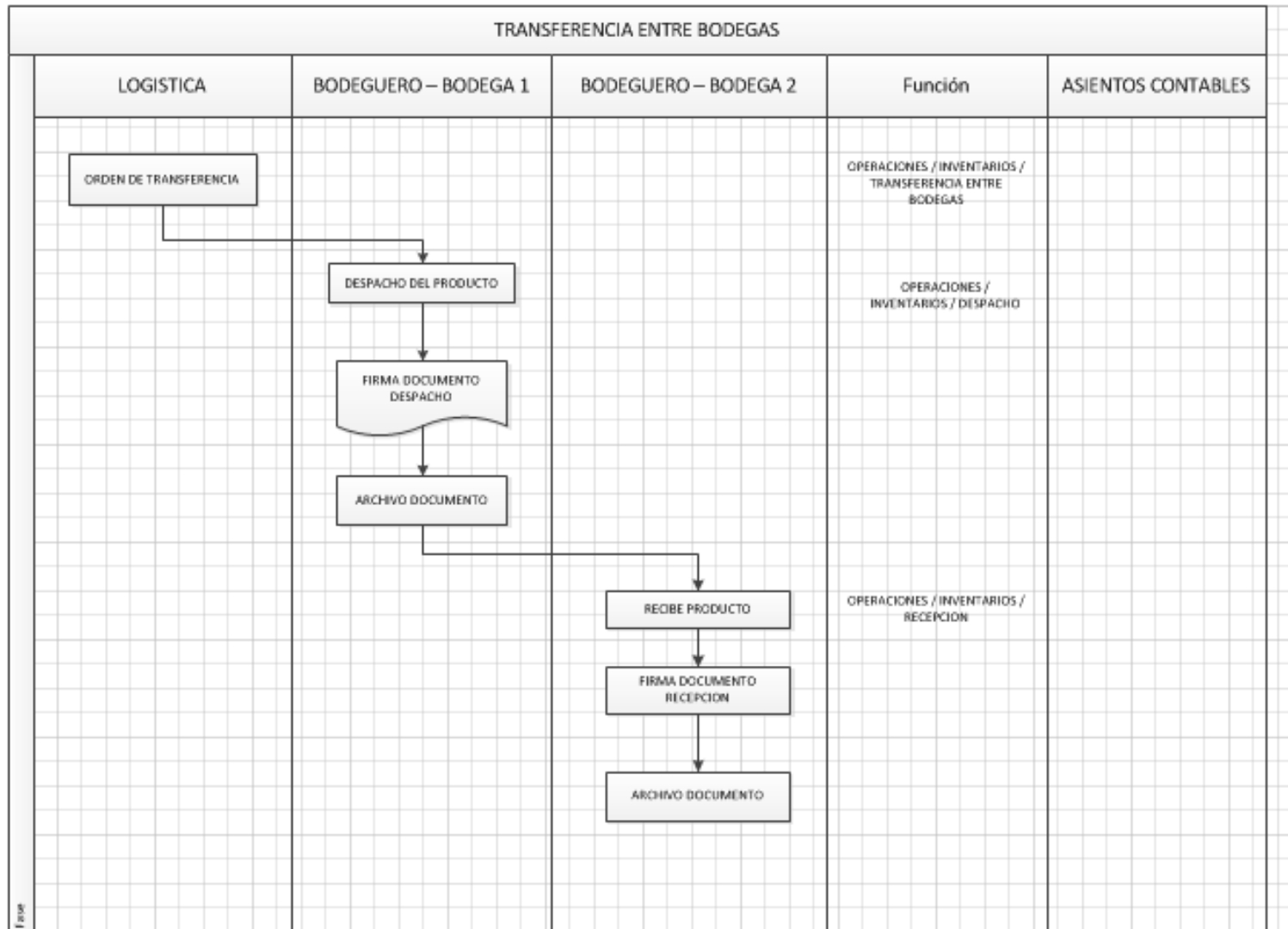
ANEXO 15: ORDEN DE GASTO CON PRESUPUESTOS, 3i SOFTWARE



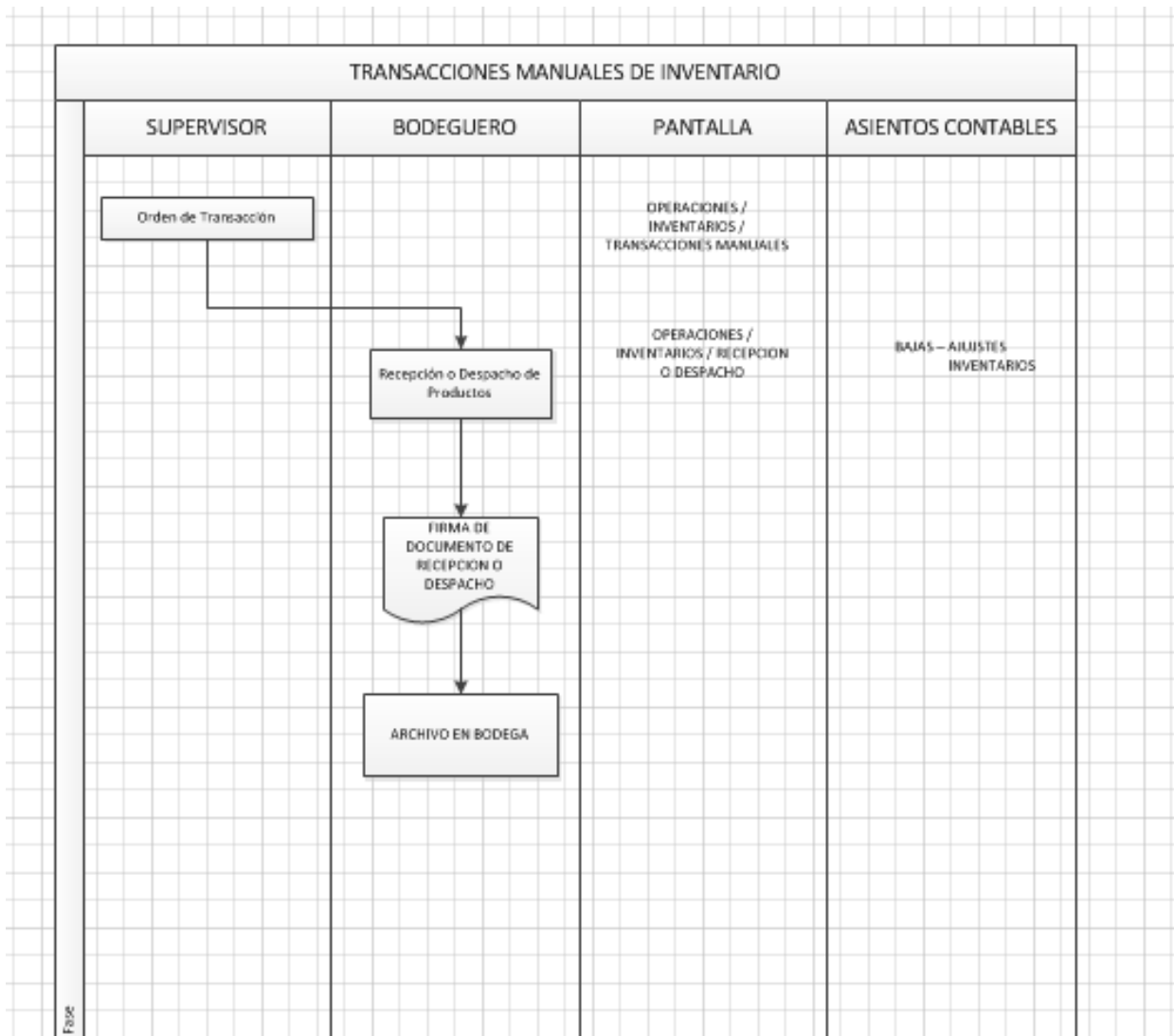
ANEXO 16: ANTICIPOS EN COMPRAS, 3i SOFTWARE



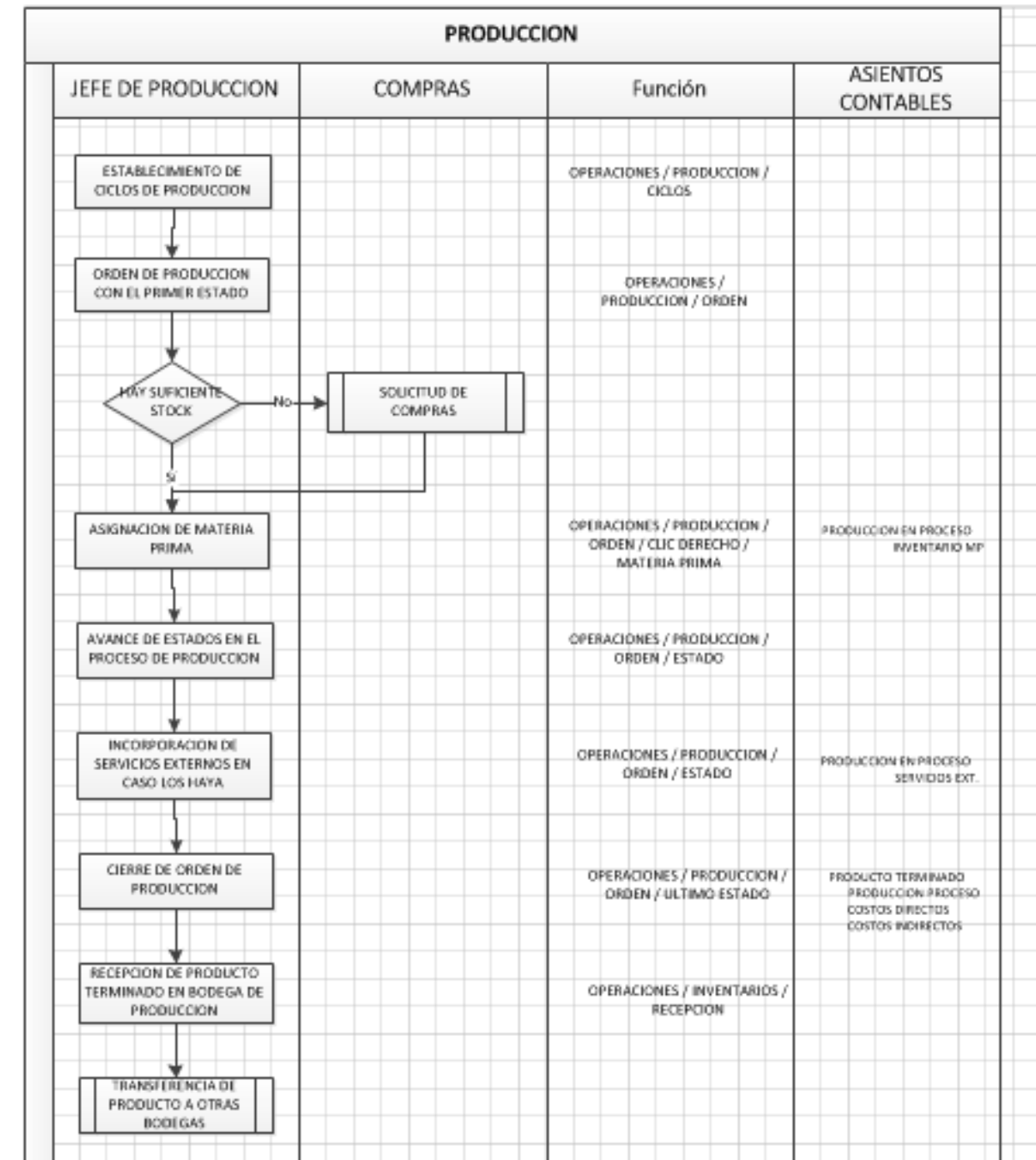
ANEXO 17: TRANSFERENCIA ENTRE BODEGAS, 3i SOFTWARE



ANEXO 18: TRANSACCIONES MANUALES DE INVENTARIOS, 3i SOFTWARE



ANEXO 19: PRODUCCIÓN, 3i SOFTWARE



ANEXO 20: VENTAS, 3i SOFTWARE

